

L'organisation du Marché du Quinquina et de la Quinine

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 30 Mai 1942, à 14 heures

PAR

JEAN-MAXIME LEBRET

JURY { *Président : M. PIROU, professeur*
Suffragants { MM. MAUNIER } professeurs
LHOMME }

IMPRIMERIE ARTISTIQUE MODERNE
A. LAPIED

24, rue Monsieur-le-Prince - Paris VI^e

1942

Nom du candidat : **LEBRET.**

Prénoms : **Jean-Maxime.**

Numéro d'ordre : 70.

Date de la soutenance : 30 Mai 1942.

LEBRET (Jean-Maxime). -

L'Organisation du Marché du Quinquina et de la Quinine. - Paris. -
Lapied, 1942, in-8°, 152 pages +
6 graphiques et 1 graphique hors-
texte.

(Thèse Droit, Paris, 1942, n° 70).

LEBRET (Jean-Maxime). -

L'Organisation du Marché du Quinquina et de la Quinine. - Paris. -
Lapied, 1942, in-8°, 152 pages +
6 graphiques et 1 graphique hors-
texte.

(Thèse Droit, Paris, 1942, n° 70).

LEBRET (Jean-Maxime). -

L'Organisation du Marché du Quinquina et de la Quinine. - Paris. -
Lapied, 1942, in-8°, 152 pages +
6 graphiques et 1 graphique hors-
texte.

(Thèse Droit, Paris, 1942, n° 70).

LEBRET (Jean-Maxime). -

L'Organisation du Marché du Quinquina et de la Quinine. - Paris. -
Lapied, 1942, in-8°, 152 pages +
6 graphiques et 1 graphique hors-
texte.

(Thèse Droit, Paris, 1942, n° 70).



Digitized by the Internet Archive
in 2026

L'organisation
du Marché du Quinquina
et de la Quinine

La Faculté n'entend donner aucune appro-
bation ni improbation aux opinions émises dans
les thèses ; ces opinions doivent être considérées
comme propres à leurs auteurs.

L'organisation du Marché du Quinquina et de la Quinine

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le 30 Mai 1942, à 14 heures

PAR

JEAN-MAXIME LEBRET

JURY { *Président : M. PIROU, professeur*
Suffragants { MM. MAUNIER } professeurs
LHOMME }

IMPRIMERIE ARTISTIQUE MODERNE

A. LAPIED

24, rue Monsieur-le-Prince - Paris VI°

1942



P L A N

Introduction.

Chapitre I. — Histoire du quinquina et de la quinine.

Chapitre II. — Le commerce du quinquina et de la quinine.

Chapitre III. — L'entente du quinquina et de la quinine.

Chapitre IV. — La politique générale de l'entente.

Chapitre V. — Jugements et Critiques.

INTRODUCTION

Lorsqu'au début du XVI^e siècle, la « fièvre de l'or » entraîna Pizarre et ses conquérants vers la grande aventure de l'Inca, le plus grand obstacle qu'ils rencontrèrent ne fut pas, dit-on, les flèches des indigènes. Et si, vaincus et subjugués, ceux-ci abandonnèrent leurs merveilleux trésors, ils ne livrèrent pas toutefois le remède qu'ils détenaient sans doute et refusèrent de délivrer leurs adversaires de l'ennemi commun, la malaria.

Mais un siècle suffit pour révéler au monde le secret magique de « l'écorce péruvienne », et la Comtesse El Cinchon (1) entra dans la légende. Deux autres siècles enfin passèrent, et la quinine apparaissait. Les récits romanesques des Cascarilleros devaient s'effacer désormais devant les chiffres de production, de rendement et de vente, l'amateur de « petite histoire » céder sa place à l'économiste.

Les problèmes que soulève le commerce du quinquina et de la quinine sont complexes et délicats. Aux

(1) Bien que la plupart des auteurs contemporains orthographient ainsi le nom de la célèbre comtesse il semble bien que le patronyme exact soit El Chinchon, et que l'erreur ait été commise jadis par Linné. Nous nous rallions néanmoins à l'opinion courante.

difficultés d'approvisionnement de jadis, au sein de l'inextricable forêt tropicale, ont succédé de nombreux écueils que la seule volonté des hommes n'a pas toujours su ou pu dominer. Un malaise économique quasi permanent dû au manque de liaison entre producteurs de matière première et utilisateurs, les effets désastreux d'une culture imprévoyante passant de la surabondance à la disette, des manœuvres spéculatives fâcheuses, ont maintes fois grandement inquiété ceux qui, à divers titres, étaient intéressés à la stabilité de ce marché.

Agent thérapeutique d'une importance extrême, spécifique de la malaria, la quinine est comme tel, le médicament essentiel de toute zone impaludée, tempérée ou tropicale, l'auxiliaire indispensable de la colonisation, des conquêtes coloniales, des opérations militaires dont le théâtre se trouve en région impaludée. Directement ou indirectement — et on ne parle ici de ce remède qu'en fonction de son utilisation antipaludéenne — le problème de la quinine prend un aspect mondial et chaque pays risque d'y être intéressé sur le plan social ou politique, souvent même conjointement. C'est dire l'ampleur de la question, c'est dire aussi la nécessité pour l'ordre mondial à ce qu'elle soit résolue d'une manière satisfaisante.

Or, quand il s'agit d'un produit de cycle culturel élevé, exploité généralement en monoculture, une incoordination totale entre les membres de l'industrie dont il est la matière première, ne peut que conduire à des crises graves, analogues à celles qui ont frappé le caoutchouc, le thé, le café. Comme eux, le quinquina n'a pas échappé à cette conjoncture. Pléthore d'écorces par développe-

ment trop rapide des plantations, avilissement des cours, ruine des planteurs puis disette de quinine, tel fut pendant plus de trente ans, le processus des crises périodiques. Tout esprit convaincu qu'on peut trouver dans l'organisation internationale des marchés, l'antidote salutaire des crises et des conséquences sociales qu'elles entraînent, ne s'étonnera donc pas que les producteurs d'un produit indispensable à la santé publique aient cherché, par ce même moyen, à assurer un approvisionnement convenable du marché.

On a dit ou écrit bien des inexactitudes sur l'Entente du quinquina et de la quinine. De l'avis même des mieux informés (1), peut-être fut-ce une erreur de ne pas avoir fait connaître les faits avec précision et de ne pas leur avoir donné la publicité qui convenait sans doute. Pour notre part, nous ne croyons pas inutile de jeter quelque lumière sur les principaux événements qui ont marqué l'histoire de cette drogue et d'exposer comment, il y a plus de vingt-cinq ans, les planteurs de quinquina et les fabricants de quinine ont su admettre que malgré des sacrifices personnels, leurs intérêts particuliers devaient se concilier avec l'intérêt de leur industrie et par là même avec l'intérêt général ; qu'une discipline librement consentie, une soumission rigoureuse aux conventions signées et aux directives de l'organisation centrale commune, étaient indispensables à la vitalité et à la régularité du marché.

(1) Dr Kerbosch, Proceedings of the Celebration of the three Hundredth Anniversary of the first recognized use of Cinchona—Held at the Missouri Botanical Garden, St Louis—October 31, November, 1931, Et Louis Mo, U. S. A. 1931, p. 208.

Sans doute l'exemple de l'industrie de la quinine n'est-il pas unique de groupements professionnels qui ont dû leur salut à la conclusion d'une entente ; sans doute, non plus, le problème que cherchent habituellement à résoudre les économistes n'est-il pas de savoir si telle entente est bonne en soi, mais bien si leur généralisation est souhaitable. Pour permettre semblable conclusion, il faut toutefois d'abondantes références. Nous nous proposons ici d'apporter au débat notre contribution personnelle et de mettre à l'actif des ententes le résultat de ces recherches sur l'activité de l'une d'elles.

CHAPITRE I

HISTOIRE DU QUINQUINA ET DE LA QUININE

Histoire du quinquina et de la quinine.

Vouloir tracer l'histoire du quinquina et de la quinine est chose imprudente pour un esprit scrupuleux, d'exactitude. Comment distinguer, en effet, au sein des nombreux détails anecdotiques qui accompagnent les récits sur la drogue, la part de la légende et celle de la vérité. Peu importe d'ailleurs. Les inexactitudes possibles n'ont pas à troubler le phytothérapeute et elles ont le mérite de rendre attrayant le passé médical de « l'écorce des écorces ».

C'est du vocable indien kina, qui signifie écorce, que provient le nom actuel de la drogue. Kina-Kina par euphonie quinquina, c'est l'écorce des écorces, l'écorce par excellence. Le terme quinquina a depuis longtemps, en effet, remplacé l'appellation espagnole « cascara » grosse écorce, ou « cascarilla », petite écorce, employée quelquefois jadis.

Selon le Professeur POUCHET (1), un manuscrit trouvé par La Condamine lors de son célèbre voyage au Pérou en 1735, dans une bibliothèque de couvent, laisse supposer que dès l'an 1600, les européens fixés dans ces contrées, n'ignoraient pas la valeur thérapeutique des écorces de quinquina, mais que les indigènes redoutant certaine toxicité de leur part ne les utilisaient à peu près exclusivement que pour la teinture et la préparation des peaux. Et cette opinion est corroborée par l'observation

(1) Professeur Pouchet. Leçons de Pharmacodynamie et de matière médicale. Troisième série. Paris 1902.

d'un savant anglais, relatée dans un mémoire sur ses voyages au Pérou vers 1862 : MARKAM (1), note en effet qu'il était remarquable de voir que, dans la besace des médecins indigènes chez lesquels la tradition s'était transmise de père en fils, il n'y avait pas d'écorces de quinquina, utilisées toutefois par quelques indigènes pour le traitement de différentes maladies. Et cependant, les fièvres sévissaient dans ces régions ; redoutée à titre de produit dangereux et toxique, l'écorce n'était pas employée.

On admet volontiers cette opinion, car on sait, écrit le Professeur PERROT (2) combien se perpétuent jalousement chez les peuplades primitives toutes les traditions, notamment celles qui concernent l'art de guérir ; or de nos jours encore, les peuplades autochtones ignorent les vertus fébrifuges de la drogue. Le même auteur croit plus vraisemblable que les propriétés thérapeutiques aient été découvertes par les Jésuites à la suite d'essais pratiqués sur les différentes essences de la région.

Quoiqu'il en soit de ces hypothèses, la chose certaine est que la poudre de quinquina fut authentiquement « lancée » au début du XVII^e siècle par la Comtesse El Cinchon (3), femme de Don Jeronimo Fernandez de Cabrera

(1) Markham, Clements. Memoir of the Lady Ana de Osorio, Countess of Cinchon and Vice-Queen of Peru (A-D 1629-39) with a Plea for the Correct Spelling of Cinchona genus. 8 vo, London, 1874.

(2) Professeur E. Perrot. Quinquina et Quinine. Presses Universitaires de France. Paris 1926.

(3) Comtesse El Cinchon. — Senora Ana de Osorio ou selon d'autres avis Francisca Henriquez de Rivera. Voir à ce sujet le discours prononcé par le Ministre du Pérou à Londres, Monsieur Alfredo Gonzalez-Prada au Welcome Historical Medical Museum, à l'occasion du trois centième anniversaire du premier emploi du cinchona. 8-12-1930.

Bobadilla y Mendoza, quatrième comte de Cinchon, qui fut vice-roi du Pérou de 1629 à 1639 ; gravement malade la Comtesse se trouva, dit-on, miraculeusement guérie, par une poudre reçue d'un indien, ou, autre version, d'un corregidor de Loxa (1).

La poudre, sur les directives de Don Juan de Vega, médecin de la malade, fut expédiée en Espagne où elle parvint sous le nom de poudre de la Comtesse.

Les Jésuites, ayant parfaitement saisi l'importance du remède cherchèrent à s'en assurer le commerce. En 1632, le père Jésuite Barnabé de Cobo (2) rapporte des écorces à Rome et en 1670 par l'intermédiaire du cardinal de Lugo, d'importants envois sont opérés en direction de la même ville. Grâce à Fonsica, médecin d'Innocent X, le produit conquiert aisément la célébrité (3) et d'Italie il passe en France où les résultats obtenus par son emploi ne laissent pas de troubler fortement l'opinion publique. Sous le nom de poudre de la Comtesse (*pulvis comitis-siae*), poudre des Jésuites (*pulvis jesuiticus seu patrum*), poudre du cardinal de Lugo (*pulvis cardinalis de Lugo*), poudre péruvienne, on reprend différentes espèces de poudres de quinquina apportées d'Amérique du Sud par les Jésuites.

(1) Don Francisco Lopez de Cannizares.

(2) Suivant d'autres avis le père Bartholomée Tatur.

(3) Voir à ce sujet Dr Lutrario. Bull. Off. Inter. Hyg. Publ. Mars 1934.

En 1679, Louis XIV achetait à un aventurier, Talbor ou Talbot (1), qui de commis d'apothicaire était devenu médecin de Charles II d'Angleterre, le secret d'une poudre, dite poudre de Talbot, qui lui avait permis de retentissantes guérisons sur les personnes de Condé, de Colbert, du Dauphin. Le versement de deux mille louis comptant, la promesse d'une pension annuelle et d'un bénéfice sur les ventes, permirent de retrouver dans cet « arcanum » la poudre de quinquina, ainsi que le révèle l'opuscule de Nicolas de Bligny (Remède anglais pour la guérison des fièvres d'après la recette de Talbor). Ainsi donc, le remède avait fait son chemin et, comme il se produit parfois, les polémiques médicales accompagnaient son ascension. Gui Patin réagissait; «Jacet ignotus sine nomine pulvis», écrivait-il à son propos. Plemp l'appelait la malédiction des races futures. L'histoire heureusement, a fait justice de ces condamnations.

Le premier observateur qui se soit occupé de rechercher le principe actif du quinquina semble être le Comte Claude de la Garaye qui fit connaître un extrait sec sous le nom de «sel essentiel de la Garaye». De nombreux chimistes poursuivirent ces travaux et c'est en 1823 que Pelletier et Caventou découvrirent la quinine.

Telle est l'histoire du quinquina, trop succinctement résumée, pour qu'on puisse y trouver les sentiments d'étonnement, de curiosité et parfois d'enthousiasme que l'apparition de la poudre a provoqués.

Le succès de la drogue se retrouve même dans les lettres, puisque La Fontaine sur les instances de la Du-

(1) Talbor, R. Sir. The English remedy, or his wonderful secret for cureing of agues and fevers. 18 mo London 1682.

chesse de Bouillon écrivit un poème du quinquina (1) et que Madame de Sévigné (2) parle avec admiration dans ses Echos, de la poudre merveilleuse. Selon le dictionnaire de matière médicale de Mérat et de Lens, on doit à Madame de Genlis une nouvelle intitulée « Zuma ou la découverte du quinquina ». Enfin trois auteurs : Lemaire, Montigny et H. Meyer ont écrit sur ce sujet un drame en quatre actes et sept tableaux qui fut créé à l'Ambigu comique le 21 juin 1836, Amazampo (3) ou la découverte du quinquina. Sur ce thème exotique et romanesque, les auteurs ont développé de trop extravagantes hypothèses pour qu'elles méritent d'être retenues.

(1) La Fontaine. — Poème du Quinquina et autres ouvrages en vers. Paris 1682.

(2) Pour plus de détails, voir l'étude de George Dock, M. D. *Annals of Medical History*, vol. IV, n° 3 1922. Robert Talbor, Madame de Sévigné et l'introduction du Cinchona.

Voir aussi Leo Suppan, *Proceedings of the Celebration of the three Hundredth Anniversary of the first recognized use of Cinchona-Held at the Missouri Botanical Garden, St Louis - October 31, November 1, 1930, St Louis Mo, U. S. A. 1931.*

(3) *Revue d'Histoire de la Pharmacie*, vol. 18 n° 68, Avril 1930, Phien-Commandant J. Cartier.

L'arbre quinquina pour lequel Linné créa en 1748 le genre *cinchona* en mémoire de la Comtesse de Cinchon croît spontanément dans une région limitée d'une façon extrêmement précise. Elle s'étend sur le versant oriental de la deuxième cordillère des Andes du 10^e degré de latitude nord au 19^e degré de latitude sud, à des altitudes comprises généralement entre 1.500 et 3.000 mètres et seulement pour ainsi dire dans la zone où viennent prendre naissance le Fleuve des Amazones, ses affluents, l'Orénoque et les autres fleuves côtiers de la Colombie et du Vénézuëla. Zone réduite en latitude et plus encore en longitude puisqu'en aucun endroit elle ne dépasse deux degrés.

C'est de cette région que pendant deux siècles, jusqu'en 1870, proviendront exclusivement toutes les écorces de quinquina. L'exploitation était ardue. Groupés en caravanes, sous la conduite d'un majordome, les *cascarilleros* (1), partaient pour de longs mois à la recherche des *cinchonas*, se forgeant difficilement leur chemin à travers la forêt vierge. Montant au sommet des arbres les plus hauts, les chercheurs d'écorces repéraient les groupes de quinquina reconnaissables à leur floraison et s'installant en camp procédaient à l'abattage et à la récolte. Les morceaux d'écorces, disposés au soleil étaient soumis à la dessiccation puis emballés dans des peaux de bêtes. Cou-sues encore fraîches, les peaux se rétrécissaient à la chaleur solaire et comprimaient le contenu. Les balles ainsi

(1) Appelés aujourd'hui les *quineros*.

obtenues appelées surons prenaient à dos d'homme le chemin des ports du Pacifique. Ultérieurement, quand on eut trouvé des cinchonas en Bolivie, les caravanes se dirigèrent vers les ports de la mer des Antilles ; découverte grosse de conséquences puisqu'en permettant d'expédier en Europe, des ports de l'Atlantique et d'éviter ainsi le difficile parcours par le Cap Horn, elle entraîna une diminution du prix des écorces.

Un tel mode d'exploitation, pratiqué par les indigènes sans aucun souci d'assurer le remplacement des espèces, par là même de sauvegarder l'avenir, — il était difficile d'ailleurs qu'il en fut autrement dans des forêts tropicales et de pénétration pénible, — devait rapidement amener, devant les exigences croissantes de l'industrie sinon une disparition, du moins une raréfaction considérable de l'espèce. Aussi, comme pour l'hevea à caoutchouc, plus tard l'acajou, la culture du quinquina devait-elle suppléer à l'insuffisance d'une source naturelle exploitée de façon désastreuse.

Dès 1870, des écorces de culture apparaissent sur le marché d'Amsterdam et depuis lors elles ont totalement remplacé comme source d'approvisionnement des fabriques de quinine, les écorces d'Amérique du Sud. Seules proviennent encore de Bolivie et du Pérou des écorces qui, plus parfumées, moins amères sont destinées à la droguerie et à la fabrication des vins apéritifs. Or les écorces de fabriques, — le quinquina technique, — dont on retire la quinine, sont de beaucoup les plus importantes. C'est d'elles seules que nous parlerons dans cette étude.

Employé jusqu'à 1820, en poudre, le quinquina fait place à cette époque à la quinine que viennent de découvrir deux pharmaciens, Pelletier et Caventou. La quinine est l'alcaloïde principal de l'écorce et s'y trouve accompagnée de divers autres alcaloïdes utilisés en thérapeutique mais d'importance moindre. La facilité de traitement qu'apportait la découverte de la quinine, son utilisation aisée dans les opérations coloniales qui tenaient à la conquête de l'Algérie et les expéditions ultérieures, les essais concluants effectués par le service de santé militaire, devaient entraîner l'industrialisation rapide de l'extraction de l'alcaloïde. Déjà Pelletier avait commencé en France la fabrication vers 1825. En Allemagne, en Angleterre, aux Pays-Bas des fabriques se créaient.

La culture du quinquina et son développement sont donc intimement liés à l'utilisation croissante de la quinine. Tenter la culture n'est pas cependant un problème aisé. Les conditions de température, de climat, d'altitude, nécessaires au développement des plants et des arbres sont exceptionnellement rigoureuses comme l'ont prouvé de très nombreux échecs. Des tentatives multiples effectuées jusqu'à ces dernières années aux Indes britanniques, à Ceylan, en Algérie, à la Réunion, à Madagascar, au Congo belge, au Cameroun, en Indo-Chine et surtout aux Indes néerlandaises, peu ont été couronnées de succès. Il faut dire que beaucoup furent inconsidérément effectuées.

Dans la période 1870-1875, les essais d'acclimatation pouvaient être considérés comme satisfaisants dans trois

pays : Ceylan, les Indes britanniques, les Indes néerlandaises. Ceylan en particulier, après avoir connu les désastreux effets de l'*Hemileia vastatrix* sur les plantations de café, s'était résolument mis à la culture du quinquina. En 1873, la superficie des plantations était de 400 hectares; de 8.000 hectares en 1879. Entre 1884 et 1888, Ceylan pouvait offrir à la demande une quantité de plus de 6.000 tonnes annuelles, alors que l'Amérique du Sud n'offrait guère que 2.000 tonnes, les Indes anglaises 3 à 400 tonnes et les Indes néerlandaises en 1887, 700 tonnes. C'était donc les 2/3 des quantités sur le marché. Mais les déboires fréquents de la monoculture ne tardèrent pas à frapper les planteurs cinghalais, qui ne purent compenser les pertes subies sur le quinquina par des gains possibles sur des cultures différentes. La surproduction qu'avait créée le développement très rapide des plantations, entraîna, en effet, l'avalissement des cours et la mévente de la production. Des hybridations fâcheuses s'étaient par ailleurs produites, diminuant considérablement la valeur marchande des écorces. Incapables de supporter ces difficultés, ruinés pour la plupart, les planteurs abandonnèrent la culture du quinquina comme 25 ans plus tôt ils avaient abandonné celle du café. Ils se consacrèrent dès lors au thé et au caoutchouc. De 7.000 tonnes en 1887, de 6.500 en 1888, la production de Ceylan était tombée en 1900 à 200 tonnes : « grandeur et décadence due à la suproduction » ainsi que l'écrit le Professeur PERROT (1).

(1) Pr. Perrot-Loc. cit.

Aux Indes britanniques la production fut toujours beaucoup plus modeste, fort en dessous des besoins propres au pays et la qualité trop variable des écorces a éliminé en fait, du marché mondial, leurs producteurs.

Vers 1920 toutefois, des essais sérieux ont été repris en Birmanie dont nous ne connaissons pas exactement les résultats (1).

Dans le combat de 20 ans que se livrèrent, l'Amérique du Sud, Ceylan, les Indes britanniques et les Indes néerlandaises, c'était l'Indonésie qui devait triompher et le tableau suivant emprunté à M. GONDARD est à ce sujet très explicite.

En tonnes d'écorces

	Amérique du sud	Ceylan	Indes anglaises	Indes néerl.
1880	6.631	526	208	12
1881	9.468	±600	...	±300
1882	9.815	±650	...	±375
1883	2.429	5.215	300	454
1887		7.000		700
1888		±6.500		2.600
1890		±4.700		2.900
1900		±200	709	5.390
1905		77	400	
1911		77	169	9.000

(1) Voir : a) Quinquina et Quinine aux Indes Anglaises. Revue d'Agronomie coloniale, 21^e année, juillet 1932, n^o 175.
b) The Chemist and Druggist, vol. 112 n^o 2623, mai 1930.

La culture du quinquina aux Indes néerlandaises.

Les causes de l'étonnant succès des planteurs indonésiens, qui ont conquis et depuis lors gardé la suprématie absolue, sinon l'exclusivité du marché mondial sont multiples. Ce succès, il faut dès maintenant le préciser n'est pas dû seulement aux très favorables conditions climatiques qu'offrent à la culture les îles de l'archipel de la Sonde, non plus qu'aux disponibilités financières, importantes sans doute, qui permirent aux planteurs néerlandais de surmonter plus aisément les crises néfastes aux cinghalais. Il y a surtout, dans l'histoire de la culture du quinquina à Java et Sumatra, le plus bel exemple d'un effort persévérant et méthodique, d'une organisation scientifique parfaite, de procédés de culture rationnels, où comme l'écrit Gondard, rien n'est laissé à l'empirisme.

Dès les premiers essais de culture, une collaboration intime s'établit entre les pouvoirs publics et les entreprises. Les consuls hollandais procurent à leurs compatriotes des graines d'Amérique du sud. Botanistes et chimistes collaborent dans les laboratoires d'essais, pour obtenir par sélection, les espèces qui procurent les meilleurs rendements alcaloïdiques. Le pourcentage en quinine des écorces est ainsi doublé, quelque fois triplé. On procède à l'arrachage des mauvaises plantations. Des procédés de culture, fumure, disposition des plantations sont mis au point. Les encouragements du gouvernement des Pays-Bas ne manquent pas aux planteurs cependant que le

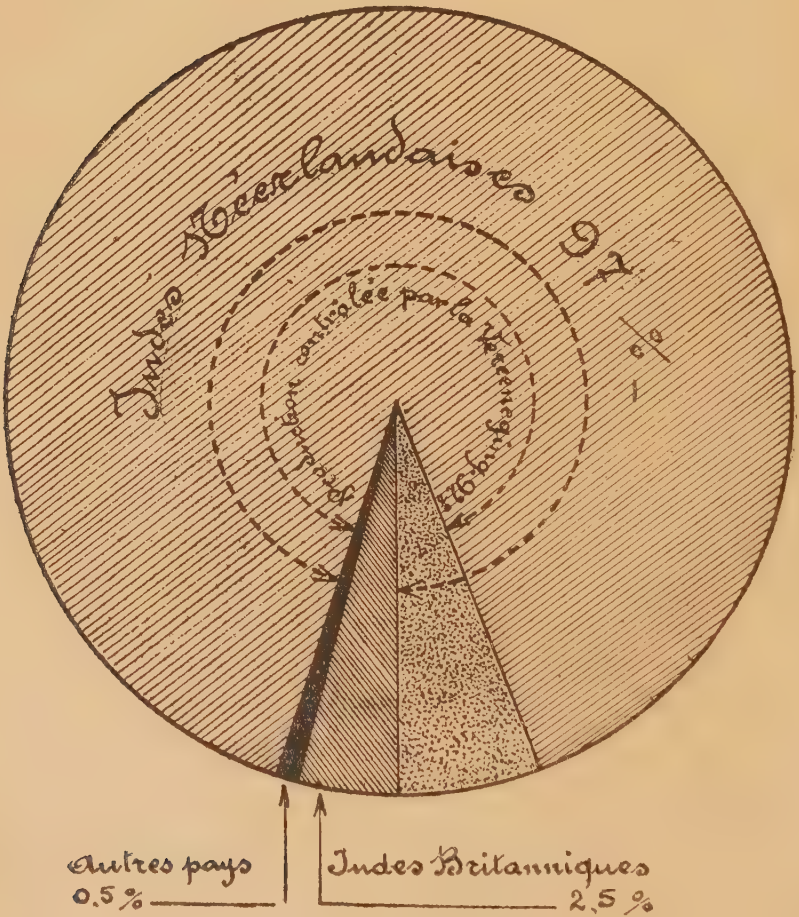
gouvernement lui-même participe aux cultures. Des stations d'essais sont créées et il existe à Java, la Station expérimentale du quinquina, organisme officiel fondé en 1911 dont les travaux ont pour but d'étudier méthodiquement les problèmes que posent la culture et la production d'écorces marchandes (1).

Enfin la situation d'Amsterdam qui fut dès l'origine un centre important de transaction de drogues exotiques ne pouvait que favoriser l'essor des entreprises néerlandaises. Il est de fait que le résultat est remarquable. Aucun avis sur la matière n'est plus autorisé sans doute que celui du Professeur PERROT (2); « plus de cinquante ans d'effort scientifique et de volonté méthodique — a-t-il écrit, — sont aujourd'hui récompensés par une réussite sans précédent et parfaitement méritée. Elle montre ce que peut faire l'alliance d'une administration éclairée et non mesquine avec la science et le capital ».

(1) Dr J. Stroomborg, chef de la Division du Commerce a Buitenzorg, Java. *Revue internationale des Produits coloniaux* n° 44-45, août-septembre 1929.

(2) Pr Perrot, loc. cit.

==== Production Mondiale du Quinquina =
calculée en équivalent de quinine, exprimée en
pourcentage selon les pays de provenance.



Si l'on veut bien comprendre l'organisation du marché de la quinine, il est utile de connaître, fut-ce sommairement, le mode de culture du cinchona. C'est au Professeur PERROT que nous emprunterons les éléments de ce bref exposé (1) en signalant toutefois l'existence de diverses monographies sur ce même sujet (2).

L'espèce cultivée est actuellement indiscutée ; c'est le cinchona *Ledgeriana*, variété du cinchona *Calisaya* dont les graines avaient été jadis recueillies au Pérou par le botaniste collecteur Ledger. Toutefois, quand les sujets ont besoin d'être plus résistants, tant à cause de la nature du sol que pour d'autres conditions culturelles, on pratique la greffe du cinchona *ledgeriana* sur le cinchona *succirubra*.

Pour fournir des rendements rémunérateurs, — « la culture doit être intensive et nécessite des terrains excellents, profonds, perméables, cohérents, très hygroscopiques, argilo-siliceux et riches en humus. Il convient, avant de cultiver, d'analyser le sol et le sous-sol. La première opération d'aménagement du terrain comporte le défrichage et le déboisement. On procède ensuite au net-

(1) Pr Perrot, loc. cit.

(2) Kinds, R. Introduction des quinquinas au Congo Belge. Bruxelles 1926.

Dr Groothof. — Le quinquina et la quinine aux Indes néerlandaises. Revue économique et financière de l'Amsterdamsche Bank. — De Kina-Cultuur, Haarlem 1924.

Guillaume. M. Le quinquina à Java. Agr. Col. Paris 1924. Larose n° 82, 83, 84.

Prudhomme. Le quinquina. Culture, préparation. Commerce. Paris 1902.

toyage du sol sur une profondeur de trente centimètres environ et on dispose en terrasses assez nettement éloignées les unes des autres. » Après jalonnage on met les jeunes plantes, âgées de 18 mois à 2 ans, en terre. On repique deux fois par la suite et on entretient très soigneusement par binage.

Sélection des plants. — Les jeunes plants s'obtiennent soit par semis soit par greffage. La sélection des graines présente un assez grand nombre de difficultés car il importe de ne conserver que les bons sujets ; on procède donc souvent à la greffe sur le *cinchona succirubra*. de sions prélevés sur des arbres sélectionnés.

Toutes ces opérations sont longues puisque depuis le semis du porte-greffe jusqu'à la plantation du *Ledgeriana* greffé il s'écoule environ trois ans.

Conditions générales de culture. — L'altitude requise varie entre 1.050 et 1.800 mètres, et un minimum annuel de deux mètres d'eau est nécessaire avec un nombre moyen de journées pluvieuses supérieur à 150. Les quinquinas ne supportent pas les gelées et les températures optimales sont pour la journée de $+ 13^{\circ}$ à $+ 30^{\circ}$ et pour la nuit de $+ 7^{\circ}$ à $+ 15^{\circ}$. Les grands vents sont néfastes mais les plantations doivent être constamment aérées. La question des engrais demande également des soins et des études particuliers.

Exploitation de la plantation. — Vers la quatrième ou plutôt la cinquième année, on commence la récolte.

Elle se fait par arrachage d'un certain nombre de pieds et ces éclaircies doivent se poursuivre chaque année pour permettre le développement normal de la plantation. Ces opérations dureront pendant une quinzaine d'années jusqu'à l'arrachage total, la vie moyenne d'une plantation étant de 15 à 20 ans et le rendement maximum vers la 13^e ou 14^e année. Bien entendu, pour l'ensemble de l'entreprise, les plantations se feront par échelons de façon à obtenir le renouvellement régulier des plantations épuisées. D'après un rapport officiel, une récolte moyenne sur dix années peut donner sur un hectare un rendement de 72 kg 500 de sulfate de quinine (1).

Récolte de l'écorce. — L'écorce est détachée aussitôt après l'abattage à l'aide de maillets, triée, mise au séchoir, broyée et mise en sacs.

Ce qu'il y a de plus important à retenir de ce mode de culture est :

1° qu'il faut quatre années au moins pour obtenir une récolte ;

2° qu'il est indispensable de poursuivre les arrachages annuels pour ne pas porter préjudice au rendement de la plantation.

De ces deux faits découle, grave et évidente conséquence, l'impossibilité d'adapter rapidement la production aux besoins. Si la surproduction se manifeste, il est impossible de réduire en peu de temps la récolte à moins de s'exposer à des pertes sèches importantes ; si au con-

(1) Dr Martinotti. S. D. N. Document C/H malaria 32.

traire la consommation de quinine croit brusquement, il faudra un minimum de 4 à 5 ans pour satisfaire les besoins nouveaux des fabriques. Et si ces besoins nouveaux ont disparu (nous pensons ici à des opérations militaires et le fait s'est produit en 1918), c'est pour les planteurs et sans contre-partie aucune, la perte totale de leurs immobilisations.

La difficulté d'adapter cette culture de cycle élevé et la pratique quasi générale de la monoculture sont les facteurs qui, plus que d'âpres luttes concurrentielles ont causé jadis tant de ruines chez les planteurs.

L'abattage des forêts et l'aménagement du sol en terrasses propres à la culture, la fumure du sol, l'ensemencement des graines et le repiquage des plants, la greffe du *cinchona ledgeriana*, dont la teneur en quinine est la plus importante sur le *cinchona-succirubra*, entraînent évidemment des frais de main-d'œuvre considérables. En y ajoutant les engrais, la destruction des arbres malades ou improductifs, l'arrachage total des arbres au terme de la plantation, les arrachages partiels et réguliers qui permettent le développement normal des autres sujets, le binage d'entretien et le séchage des écorces, on imagine volontiers l'importance du budget des entreprises ; à l'heure actuelle les exploitants principaux sont de grandes sociétés disposant de capitaux abondants.

A simple titre documentaire, et bien qu'en raison de son ancienneté, il perde l'essentiel de son exactitude, nous signalons que le docteur MARTINOTTI a établi en 1924 à la demande de la S. D. N. un rapport sur le budget d'une plantation. Ce rapport porte sur une période de 15

ans, une surface cultivée de 1.200 bows, c'est-à-dire 850 hectares environ et fait apparaître après la période déficitaire de 6 à 7 ans et les sept années suivantes d'exploitation un bénéfice de 36 % du capital engagé. Mais ces chiffres ont été calculés en supposant la vente des écorces à un taux rémunérateur et il ne faut pas oublier que les sept premières années sont très fortement déficitaires. Si en période de consommation normale les entreprises sont prospères, en période de crise, au contraire, elles ont d'énormes charges financières.

Il ne faut pas perdre de vue par ailleurs, que les frais d'exploitation des entreprises sont grevés des intérêts élevés exigés des banques, qui prêtent à gros risques, puisque la culture n'est pas à l'abri du danger que crée la substitution d'un produit synthétique de coût inférieur à la quinine.

Le problème politique et social de la quinine.

L'importance de la quinine, en tant que remède antimalarique, apparaît toute entière quand on relève la part occupée par le paludisme dans les travaux et les délibérations de l'Office international d'Hygiène publique. La question, en effet, est de celles qui dominent en matière de santé publique. Pour imaginer l'intensité du fléau qu'est la Malaria, à peine est-il besoin de recourir, à une documentation abondante et technique telle que le rapport rédigé en 1925 par le Professeur SWELLENGREBEL, sur le voyage de la commission du Paludisme de la S. D. N. en Europe Centrale et en Italie. Ne suffit-il pas de savoir qu'il existe dans le monde, selon le Professeur REINER MULLER, 800 millions de paludéens, soit le 1/3 de la race humaine, et que d'après le colonel S. P. JAMES, 3,5 millions de décès annuels sont dûs au paludisme. C'est la Malaria qui cause probablement le plus grand nombre de morts ; sur 1.000 nouveaux-nés à Ondurnam, dans le Soudan anglo-égyptien, 879 meurent dans les cinq premières années ; à Wadi Haifa la mortalité infantile atteint 93,8 % et comme dans le cas précédent la cause majeure en est le paludisme. Le grand paludologue Donald Ross n'a-t-il pas pensé que le paludisme a été un des facteurs principaux de la dégénérescence de la race en Grèce ?

L'existence de ces faits implique naturellement des obligations et des devoirs pour les gouvernements, en

particulier l'organisation de mesures prophylactiques et curatives collectives qui sous-entendent l'application massive d'une thérapeutique quininique. Et cette charge sociale, en raison de la généralité de la Malaria, s'impose non seulement dans l'état métropolitain, mais aussi dans les territoires coloniaux où le traitement médical des indigènes doit être assuré par l'état souverain. Dans ce cas, le problème revet un double aspect, puisque la possibilité de séjour des cadres administratifs et des effectifs militaires est subordonnée à un approvisionnement régulier en quinine.

C'est aussi, sous cet angle de la responsabilité politique des gouvernements, qu'il faut considérer l'utilisation de la quinine par les armées. La thérapeutique antipaludéenne, objet de recherches fécondes des services de santé militaire, est un élément essentiel de la réalisation d'opérations militaires en théâtre impaludé. Dans un article récent, le Docteur HUARD (1) a posé très complètement le problème de la conservation des effectifs au cours des campagnes coloniales, poursuivant ainsi les travaux et les études de Sir Aldo CASTELLANI (2), ONOFRIO-GIOVENCO (3) (campagne d'Ethiopie), des frères E. et E. SERGENT (campagne d'Orient de la guerre 1914-1918). Ces deux auteurs ont eu en 1916, la difficile mis-

(1) Dr Huard. — Revue médicale française d'Extrême-Orient nov. 1939.

(2) Sir Aldo Castellani. The Lancet, London, Nov. 1939, p. 1.048.

(3) Onofrio Giovenco. Collando di Rizza all Equatore Termino.

sion d'organiser le service antimalarique à l'armée d'Orient. Par manque de quinine, il y avait eu en 1916 pour les 175.000 hommes de l'armée française de Macédoine (1) 60.000 cas de paludisme ; après la mise en œuvre d'une prophylaxie quininique, on ne comptait plus en 1918 que quelques cas sur un contingent de huit divisions. --
« L'importance de la quinine pour l'humanité, écrit à ce sujet ABRAHANSON, s'est rarement réalisée d'une façon effective comme pendant la guerre 1914-1918. On ne prétendra pas que ceux qui ont eu la responsabilité des approvisionnements en quinine ont gagné la guerre. Il y a déjà là trop de réclamants. Une chose reste certaine cependant, c'est que la guerre ne pouvait être gagnée sans quinine et qu'elle que soit la nationalité de ceux qui ont contribué à assurer les approvisionnements de la drogue pour les alliés pendant la lutte, elle a joué un rôle qui, quoique restreint, est digne d'éloge ».

Partout, d'ailleurs, où règne la Malaria, les organisations sanitaires des Etats ont, depuis longtemps entrepris de lutter contre la maladie. Parmi ceux dont l'œuvre s'est particulièrement affirmée, il faut citer, l'Italie qui votait dès 1904, une loi sur la quinine, et prenait récemment encore de nombreuses initiatives pour les ouvriers rapatriés d'A.O.I., et pour les populations dirigées vers les ter-

(1) Voir à ce sujet, Dr Lutrario. Bull. off. inter. Hyg. Publ. mars 1934 et Bull. trim. Org. Hyg. S. D. N. vol. 2, juin 1933.

res de colonisation, la Grèce (1), la Bulgarie (2), les Etats d'Amérique, les Indes néerlandaises. Malgré le pas immense qu'il reste à faire dans cette voie, il est cependant de nombreux états qui ont compris selon la pensée de J.A. SINTON (3), qu'indépendamment de toute considération humanitaire il est démontré que le progrès social intellectuel, économique retiré par les populations, d'une lutte appropriée fait aux gouvernements un devoir de l'entreprendre. L'œuvre d'information réalisée par l'Organisation d'hygiène de la S. D. N. et par sa commission du paludisme, est trop notoire et trop importante pour qu'on puisse la résumer ici, mais chacun sait que ce sont les mêmes sentiments qui ont inspiré leur action, et les ont conduites à conseiller les Etats et à mettre à leur disposition les résultats de leurs études, enquêtes et expérimentations.

C'est un truisme, après le rappel de ces faits, d'écrire que les états ont un intérêt majeur à obtenir un approvisionnement régulier en quinine, et la pratique d'un prix, viable pour l'industrie, et protégé des influences spéculatives. Il est également évident que tout état a un

(1) Loi du 20 juin 1931 sur l'institution du monopole d'état de la quinine.

Journal Ethnos 21 avril 1930.

(2) Le paludisme en Bulgarie. Dr Konstantin Markoff. Sofia 1929.

(3) Sinton. A. — Records Malaria Survey of India. Calcutta 6 mars 1936.

intérêt majeur à pouvoir se procurer en peu de temps les stocks nécessaires à des besoins imprévus.

Or les vicissitudes qu'a connues dans le passé la culture du quinquina, ont démontré amplement qu'une formule de libéralisme intégral n'est pas susceptible d'apporter de telles garanties, et que seule, l'organisation rationnelle du marché peut être la base stable, capable d'assurer l'existence de cette utile culture. L'économie classique libérale abandonne le soin d'adapter la production aux besoins, et estime que le consommateur a tout lieu de se féliciter de la lutte qui met aux prises les producteurs ; mais, si au cours de cette lutte, les producteurs se ruinent, si les entreprises disparaissent, il est clair, que, sans même tenir compte de la perte sociale et nationale résultant de la disparition des entreprises, le consommateur ne bénéficiera d'aucun avantage ; bien au contraire, il sera privé d'un produit indispensable ou l'achetara à un prix exorbitant. Ce ne sont pas là simples hypothèses ; les planteurs de quinquina ont à plusieurs reprises frôlé la ruine et failli abandonner la culture.

Nous savons bien que de telles crises sont temporaires et qu'attirés par l'appât du profit, de nouveaux capitaux ne tardent pas à s'investir dans les entreprises momentanément délaissées ; il n'en est pas moins un laps de temps où la quinine ferait défaut, souvent même comme en 1918, quand elle est le plus utile.

Disons toutefois très net, que les considérations éthiques qui dominent en pareille matière, doivent exclure toute pratique de mercantilisme de la part des hommes chargés de diriger l'industrie organisée.

CHAPITRE II

LE COMMERCE DU QUINQUINA ET DE LA QUININE

Le commerce du quinquina et de la quinine.

La littérature concernant l'histoire économique du quinquina et de la quinine est pauvre et à l'exception des renseignements sérieux qu'on peut trouver dans diverses revues telles que *Chemist and Druggist*, *Indisch mercur*, *Algemeen Landbouweekblad voor Nederlandsch Indie*, et le *Tropenflauser* il existe peu de chose capable de permettre une reconstitution fidèle du passé commercial de la drogue. En langue française, il faut cependant citer la monographie du Professeur PERROT sur le quinquina où sont abordés in fine les problèmes économiques relatifs à la drogue, les articles documentés de M. GONDARD (1), un brillant exposé de M. G. PADIEU (2), dont on regrette la brièveté. A notre connaissance en dehors de ces sources et de quelques rares exceptions, la plupart des publications à propos de la quinine ont été ou fragmentaires ou inexactes. Au cours de la période 1919-1921, cependant, tous les problèmes relatifs à la drogue ont été rassemblés dans une revue excellemment informée, mais privée, organe de « The association of quinine manufacturers in allied countries », « the quinine bulletin ».

(1) Gondard H. — La Hollande, le quinquina indonésien et la quinine. *Revue internationale des Produits coloniaux*. Avril, Mai 1927.

(2) Padieu G. — Evolution et fonctionnement de l'Entente de la Quinine. Editions du C. C. O. P. Doc. n° 8. Paris 1938.

Se reporter également à « La production et le marché des écorces de quinquina et de quinine » par Louis Borremans. *Congo*, *Revue générale de la Colonie Belge* et *Bulletin de la Société Belge d'études coloniales*. Avril 1930. T. I., n° 4.

Le Commerce des Ecorces de Quinquina.

Vers 1884 le tonnage des écorces de quinquina d'Amérique du Sud est en baisse sensible sur le marché d'Amsterdam. De 9.815 tonnes en 1882, il n'est plus que de 2.429 tonnes en 1884, cependant que Java et surtout Ceylan expédient des écorces de meilleure teneur en quinine dont le succès va croissant sur le marché. Ces ventes favorables font connaître à la culture une ère de prospérité qui se maintient assez aisément jusque vers 1888. Mais, à cette date, une surproduction due à un accroissement notable des plantations de Java et surtout à l'arrachage massif de celles de Ceylan entraîne un avilissement considérable des cours. La quinine en écorces, cotée en 1890 à 9 cents l'unité (1), prix déjà faible, était en 1894 à

(1) Ancien mode de cotation de la quinine en écorces.

Le prix du quinquina industriel varie avec la teneur en quinine, et s'exprimait jadis en cents hollandais sur la base de l'unité, c'est-à-dire d'un demi-kilog d'écorce d'une teneur de 1 % en sulfate de quinine. L'unité est donc égal à 5 gr. de sulfate de quinine pour 500 gr. d'écorces ; par un calcul bien simple nous trouvons alors qu'un kilog de sulfate de quinine dans l'écorce correspond à 200 unités, c'est-à-dire à 200 demi-kilogs d'écorces d'une teneur de 1 %.

Pour connaître le prix d'un demi-kilog d'écorce d'une teneur déterminée, il suffit de multiplier la base (le prix unit) par la teneur et inversement le prix d'un demi-kilog d'écorce divisé par la teneur de cette écorce en sulfate de quinine, donne le prix unit correspondant. (Dr A. Groothof : De Kina Cultuur, Harlem 1924).

Exemple : supposons un prix unit de 6 cents. Quel est alors le prix d'un demi-kilog d'écorce d'une teneur de 6,2 % ?

En appliquant ce qui vient d'être énoncé, nous trouvons :

$$6 \times 6,2 = 37,2 \text{ cents.}$$

Et d'autre part à ce cours de 6 cents l'unité, un kilog de sulfate de quinine dans l'écorce vaudra :

$$6 \times 200 = 12,00 \text{ florins.}$$

Mode actuel de cotation.

Le système de cotation par unité a maintenant disparu. Les achats se font sur la base du pourcentage de quinine dans les écorces, comme il est montré dans l'exemple suivant :

25 balles soit 2.500 kgs d'écorces à 6 % en quinine = 150 kgs q.
25 balles soit 2.500 kgs d'écorces à 8 % en quinine = 200 kgs q.

350 kgs q.

Sur la base du prix du kilog :

$$\text{ex.} = 300 \text{ kgs} \times 20 \text{ fl. (prix provisoire)} = 6.000 \text{ florins.}$$

4 cents, en 1895-96 à 2,7 cents. Le minimum est atteint en 1897 avec 2,25 cents. Ce cours représente à peine le 1/10^e du prix de 1884. A ce même moment, une entente qui vient de se former entre certains fabricants de quinine européens, permet à ses membres de pratiquer des prix d'achat particulièrement faibles et d'y réussir, d'ailleurs, d'autant plus aisément que les quantités offertes dépassent de beaucoup la demande.

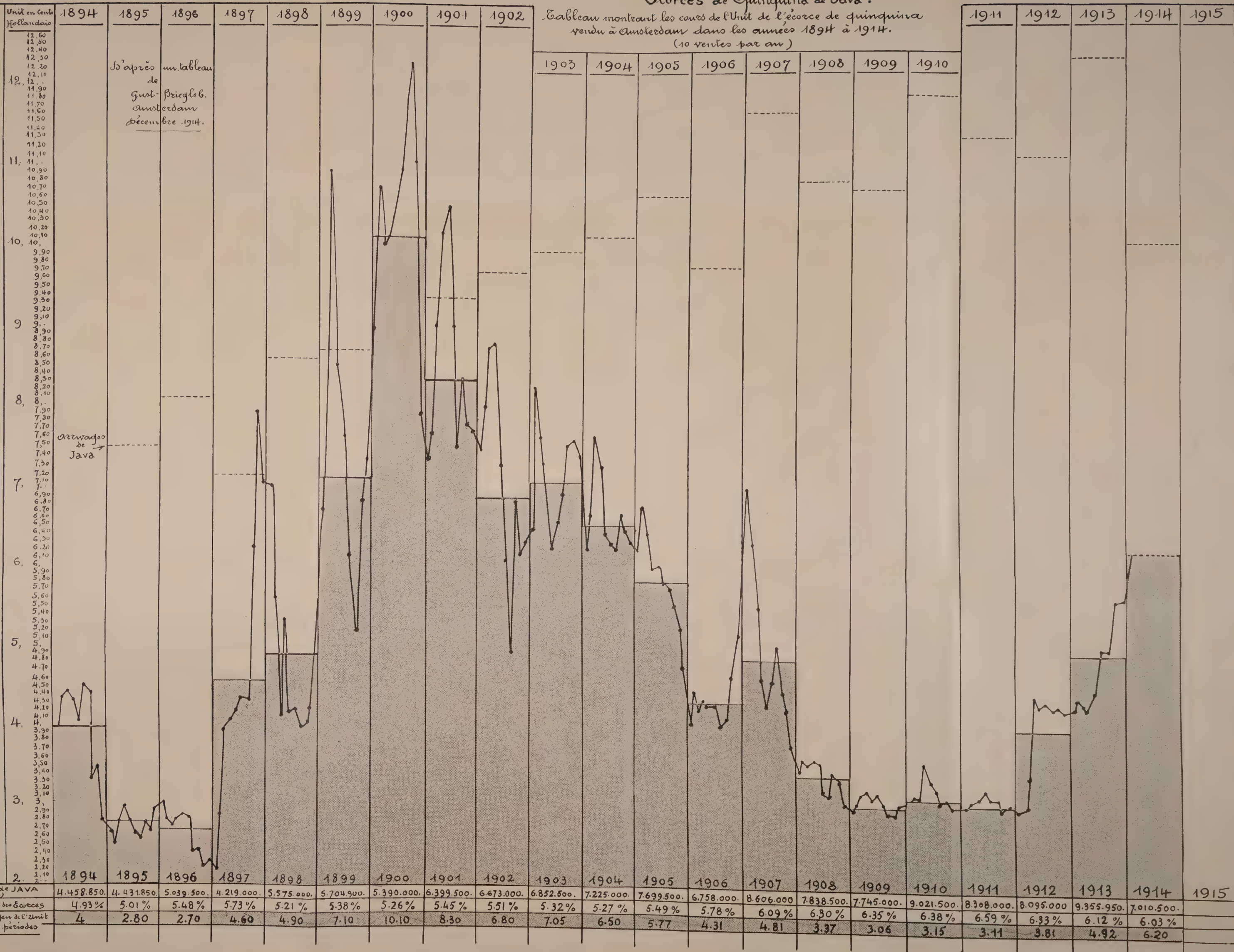
Toutefois à la suite de la réduction des plantations, il se produit une diminution sensible de l'offre. Les cours remontent et la valorisation de l'écorce est facilitée par la création de la fabrique de Bandoeng, fondée dans un esprit coopératif et destinée à vendre, pour le compte des planteurs, la quinine sur le marché de Batavia. En 1900, une disette consécutive à la crise des années 1894, 95, 96 fait même monter les cours à 10 cents, prix quatre fois supérieur à celui de 1896.

Ce résultat est de courte durée, car la lutte ne tarde pas à s'engager entre l'usine de Bandoeng et le consortium européen qui élève assez haut ses cours d'achat pour que, les planteurs expédiant la quasi-totalité de leurs récoltes à Amsterdam, Bandoeng se trouve gênée dans ses approvisionnements.

Pour remédier à cet état de chose, Bandoeng doit renoncer à son fonctionnement coopératif et traiter pour son propre compte les écorces qu'elle achète à Java. Dès lors l'attitude de cette usine, non affiliée cependant à la convention européenne est analogue à celle de ce groupe et la possibilité de vendre les écorces aux prix désirés apparaît aux planteurs, comme sérieusement compromise.

Écorces de Quinquina de Java.

Tableau montrant les cours de l'Unité de l'écorce de quinquina
vendu à Amsterdam dans les années 1894 à 1914.
(10 ventes par an)



La situation, de nouveau, est grave. Désunis, sans possibilités efficaces de résistance, les planteurs protestent avec violence contre leur « exploitation » par les fabricants et essayent un autre moyen de défense. En septembre 1902, un certain nombre d'entre eux se groupent et s'engagent à ne pas vendre au-dessous de 6 cents l'unit. Le succès de cette seconde tentative est également éphémère. Sans doute, les transactions se font-elles sur la base de 7,1 cents en 1903, de 6,1 cents en 1904, mais bientôt le cours de 6 cents est atteint et il ne peut plus être dépassé jusqu'à la signature de la *Kina-Overeenkomst*. Dès 1905, en effet, en réponse à la mesure des planteurs, les fabricants avaient convenu de ne plus acheter d'écorces aux participants de l'accord de 1902. Il en résulta que maints producteurs ne pouvaient plus vendre et que des récoltes entières d'une année restaient à Amsterdam. Les planteurs décidèrent enfin d'abandonner leur position et se résignèrent.

En 1910, enfin, l'extension des emblavures provoquée par l'augmentation du prix en 1900, conjuguée avec la fermeture de l'usine de Bandoeng, désireuse de procéder à des aménagements techniques, entraîna une abondance considérable de l'offre et un avilissement des cours qui conduisait à la catastrophe. Les prix pratiqués contraignaient les entreprises à travailler à perte ; « c'était l'époque, dit Vogel (1), où plusieurs planteurs de Java vendaient leurs plantations actuellement prospères, au

(1) De Vogel W. Th. — Bull. Off. Inter. Hyg. Publ. Février 1932. T. 24, n° 2., p. 278 à 290.

prix de 1 florin, à condition que l'acheteur payât l'arriéré des impôts ». A brève échéance, la situation risquait d'être tragique pour la culture du quinquina, mais elle risquait aussi de l'être pour les fabricants et les consommateurs de quinine qui avaient sans doute encore la possibilité de s'approvisionner à bon marché, mais devaient craindre désormais une disette de matière première. « On pouvait prévoir, en effet, que des pertes réitérées aussi importantes et de pareilles déceptions détourneraient définitivement l'initiative privée de cette culture que le gouvernement des Indes néerlandaises avait introduite à Java avec tant de soin, qu'il avait améliorée en suivant des méthodes scientifiques, culture qui, d'ailleurs, était indispensable à l'humanité » (1).

Le commerce de la quinine jusqu'à 1913.

Si la thèse des planteurs semble accabler les fabricants — car à lire le chapitre précédent où nous avons retracé l'histoire du marché des écorces, on partage volontiers cette croyance en la prétendue exploitation des planteurs — toute autre est l'explication que les fabricants peuvent donner de crises dont ils ont eu autant que les planteurs à supporter les méfaits. Leur politique commerciale se précise aisément à la lecture du graphique des prix de la quinine.

(1) De Vogel W. Th. loc. cit.

Peu de produits ont connu jusqu'à la guerre 1914-1918, en des périodes de stabilité générale des prix, des variations de cours telles que leur ampleur risquait d'anéantir toute l'industrie.

Comme aucun renseignement statistique ne leur donnait de directives en vue de l'aménagement de la production, persuadés d'augmenter leur profit en accroissant démesurément l'étendue des cultures sans que concurremment les besoins des fabriques aient augmentés, les planteurs allaient à leur propre perte en créant une énorme surproduction.

A l'origine, alors que le développement industriel de l'extraction de l'alcaloïde s'intensifiait, les cours de la quinine se maintenaient rémunérateurs, malgré les baisses sensibles résultants de l'amélioration des techniques. Vers 1856 (1), le prix oscille autour de 240 francs le kilog et pendant une dizaine d'années entre des cours voisins. C'est l'époque où les écorces d'Amérique alimentent le marché ou plus exactement commencent à ne plus suffisamment l'alimenter.

Dès 1875 devant la pénurie des arrivages les prix s'élèvent ; en 1878, le kilog se cote à 475 francs, en 1879 à 510, en 1880 à 525, cette dernière augmentation dûe en partie au surcroît important de demandes provoquées par la guerre russo-turque.

(1) En 1822, 1.700 francs. D'après prix courant 1890 de Boerhinger et Sohne, Waldof près Mannheim.

En 1881, un arrivage très important fait baisser légèrement les cours et dans la période 1882-1884 les écorces de Java et de Ceylan apparaissent à Amsterdam. Devant l'afflux particulièrement abondant de ces nouvelles écorces les prix de la quinine, influencés par la chute du prix des écorces, s'abaissent. En 1882 on cotait le kilog ± 375 , en 1875 à ± 155 , soit une baisse de 370 francs par kilog en 5 ans et la chute n'est pas terminée. Les envois désordonnés de Ceylan la précipitent. En 1890, le cours est de 60 francs, en 1893 de 43,50. Quelle qu'ait été la modicité du prix d'achat des écorces, on imagine les difficultés considérables des fabricants à maintenir payante leur industrie. Leurs débouchés globaux n'avaient nullement subi un accroissement qui compensât leur perte de profit à l'unité de vente ; obligés de rechercher dans une augmentation de leurs ventes réciproques un palliatif à la situation, ils se livraient une concurrence effrénée, qui de son côté entraînait de nouveaux fléchissements des cours et dont indirectement les planteurs supportaient les conséquences sur les cours d'achat. Il est de fait que les bas prix créent la concurrence et que la concurrence entraîne un abaissement des prix. Ainsi conçue, l'économie est emprisonnée dans un cercle vicieux dont il est malaisé de sortir sans catastrophe.

Une première entente entre les fabricants de quinine allemands, en 1865, avait abouti à l'établissement d'une échelle de prix pour le territoire de l'union allemande, Brème, Hambourg, l'Autriche et les Pays-Bas. Sa durée n'est plus connue mais il est certain qu'elle fut brève.

En 1883, une deuxième entente fut tentée pour mettre fin à la concurrence mutuelle des maisons allemandes mais elle prit fin en 1884 par suite de l'écroulement de la « Fabbrica lombarda » de Milan et de celui d'un gros importateur de quinquina de Londres.

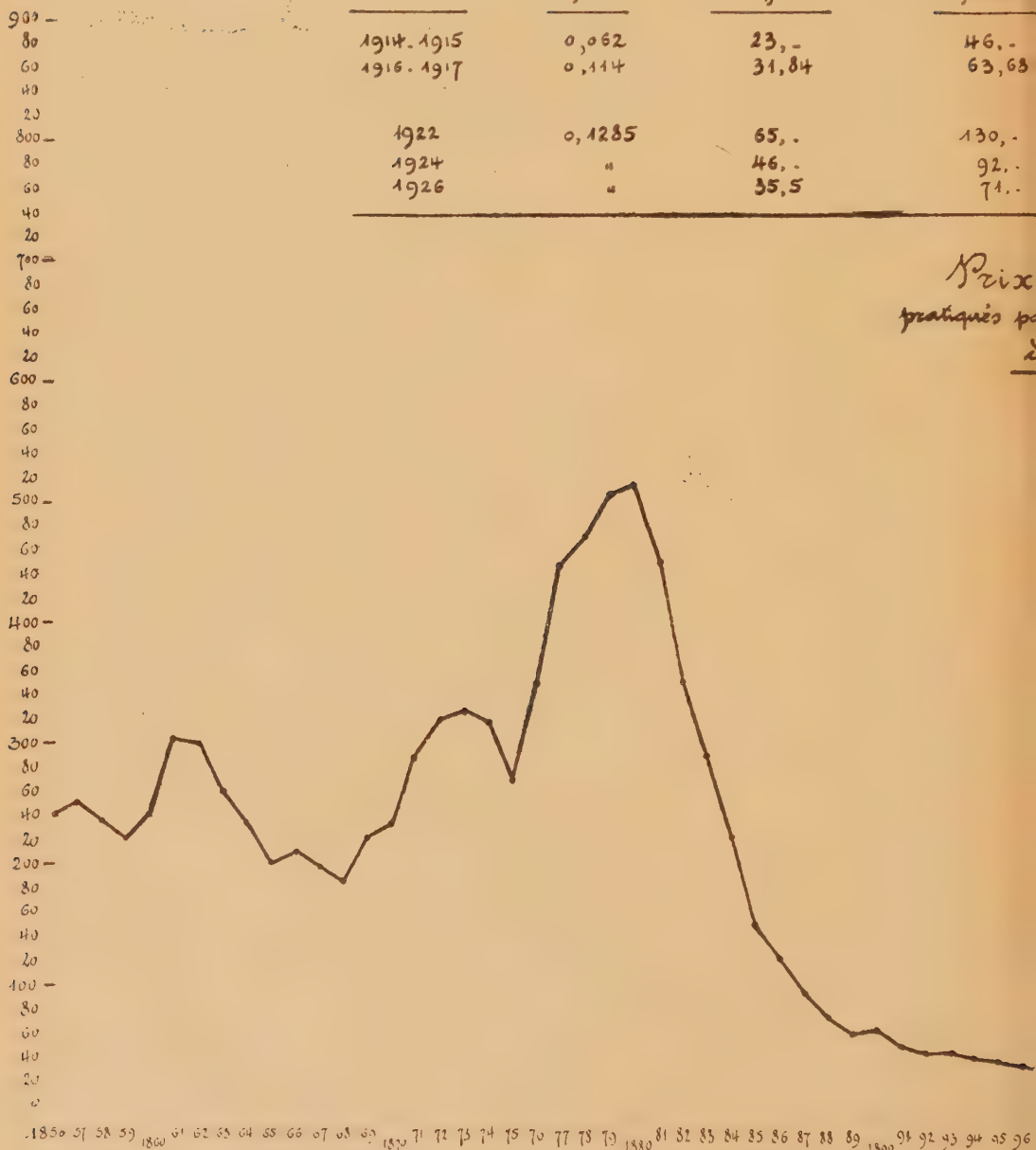
D'autres tentatives effectuées par le même groupe afin de rétablir le prix de la quinine sur des bases rémunératrices pendant les périodes comprises entre 1887 et 1889 furent sans résultat et il en fut de même en 1891, quand pour la première fois, sur la proposition des fabricants américains on envisagea de réaliser une entente internationale.

Malgré la répétition de ces échecs, une entente se forma toutefois en 1893 qui groupait les fabriques allemandes et la fabrique anglaise et des pourparlers furent amorcés avec la principale maison française. Sans être de grande importance l'amélioration qu'elle apporta ne fut pas négligeable. Son action, conjuguée avec la disparition de nombreux planteurs cinghalais se traduisit par une légère valorisation du produit qui, après un fléchissement vers 1898, atteignait cependant, en 1900-1901 un prix assez rémunérateur.

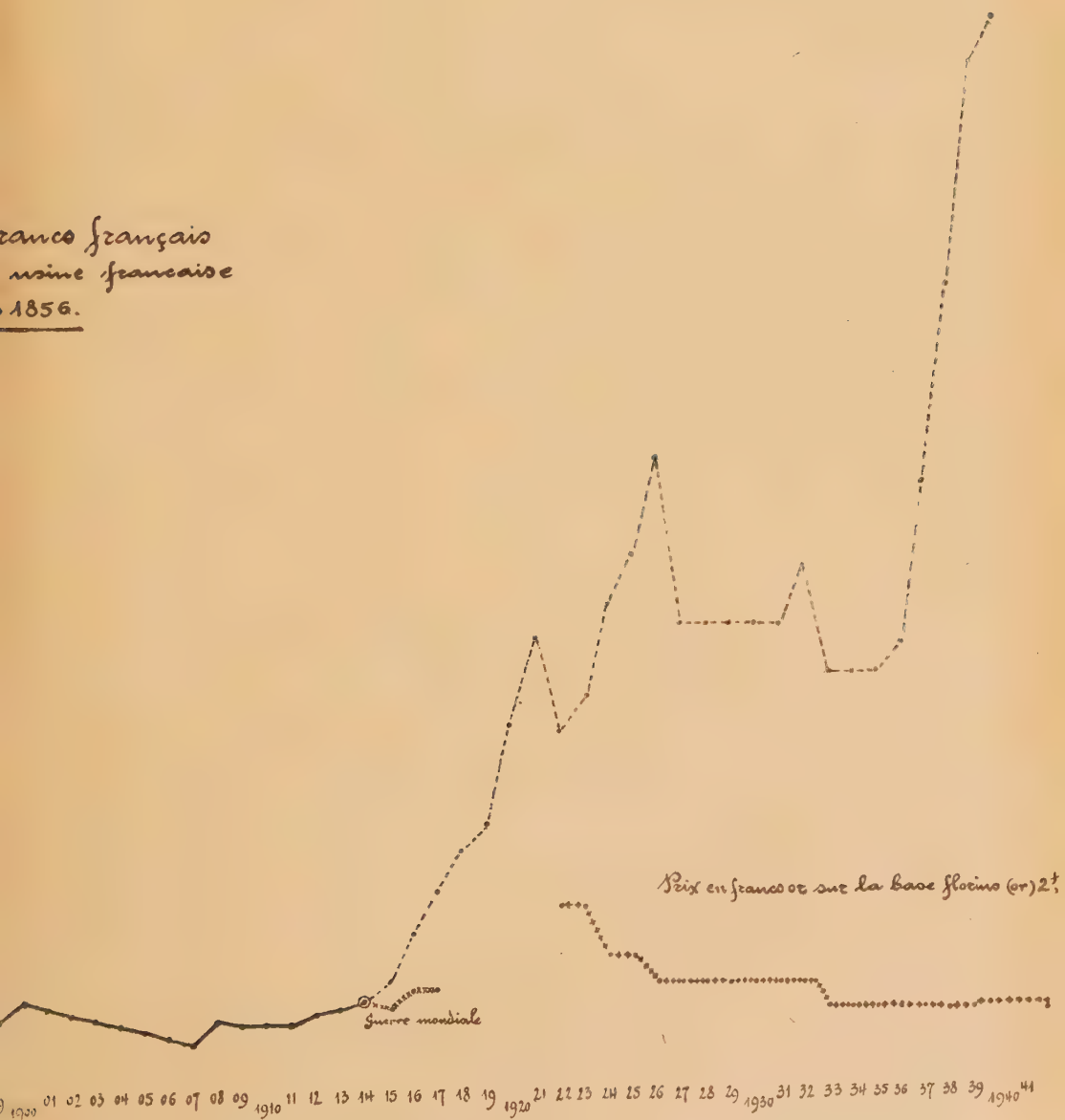
Cette reprise devait être éphémère et il semble bien que la mésentente des fabricants ait été un des principaux facteurs de la crise très grave de 1905-1906. Une importante entreprise hollandaise qui travaillait sous le contrôle d'une firme allemande se rendit indépendante et vendit sa production aux enchères, provoquant une forte baisse de prix.

Prix de Guerre	Prix unit en florins	Prix de la Quinine en florins.	Prix de la Quinine en francs
1914-1915	0,062	23,-	46,-
1916-1917	0,114	31,84	63,68
1922	0,1285	65,-	130,-
1924	"	46,-	92,-
1926	"	35,5	71,-

Prix
pratiques po
2



franco français
usine française
1856.



Embryonnaire, sans liens solides, l'entente dont chaque membre s'était d'ailleurs plus ou moins détaché au moment de la hausse, ne put agir efficacement dans cette circonstance délicate. La concurrence acharnée renaissait. M. PADIEU (1) note ce pittoresque détail, qu'en désespoir de pouvoir fixer ses prix un des fabricants avait adopté comme tarif « cinquante centimes de moins que le concurrent ». En 1906, le kilog de quinine valait 28 francs. Les fabricants et les planteurs oubliant un des buts essentiels de leurs entreprises qui est de procurer une rémunération légitime de leurs capitaux et de leur activité, ne songeaient qu'à se maintenir, dussent les résultats être négatifs ; mais pouvaient-ils tenir longtemps dans ce chaos où les uns et les autres avaient été entraînés ?

Il y a beaucoup à retirer de cet exposé et l'étude du marché de maints produits industriels coloniaux doit conduire à des conclusions analogues. Quand il s'agit d'un produit dont l'origine géographique est assez étroitement circonscrite, quand il n'existe par ailleurs qu'un nombre relativement faible de fabricants intéressés à son exploitation, quand les débouchés sont peu mobiles, tous les membres de l'industrie, fabricants comme produc-

(1) Padieu, G. Loc. cit.

teurs supportent uniformément la crise qu'ils le veuillent ou non. Les planteurs en rejetant sur les fabricants la responsabilité des épreuves, n'ont pas saisi le fait économique des désaccords entre l'offre et la demande, là où ils croyaient voir les effets d'un regrettable opportunisme commercial. Il y avait en effet dans ces événements périodiques, et considérablement accentués sans doute certains des éléments qu'on retrouve dans les crises cycliques générales de l'économie, désaccord entre l'offre et la demande par excès du côté de l'offre, baisse des prix, etc... contre lesquels le système strictement libéral a lutté en vain.

En schématisant à l'extrême la nature des crises, nous pourrions dire que celle du marché des écorces a été essentiellement une crise de surproduction, celle de la quinine une crise de concurrence. Celle-ci a été provoquée sans doute par la pléthore d'écorces et l'avilissement de leur prix d'achat, mais elle a eu elle-même un effet direct sur l'affaissement des prix d'écorces. La réciprocité des effets a été complète bien que le fait d'origine qui déclancha le processus doit être recherché seulement dans la surproduction d'écorces.

Mais si tous les membres de l'industrie ont à subir les effets des crises il faut convenir que les planteurs, qui seuls sont producteurs, les fabricants n'étant que transformateurs, les supportent moins aisément que ces derniers.

A peine est-il besoin pour le prouver de rappeler ici la loi de Gregory-King relative au coefficient d'élasticité des marchés et qui montre avec netteté qu'en cas de dé-

séquilibre entre l'offre et la demande le pourcentage de chute des bénéfices est toujours beaucoup plus grand que le pourcentage d'excès de produits, tant la situation particulière des planteurs fait apparaître qu'ils ne sont pas en mesure de s'imposer les adaptations et les aménagements, auxquels une fabrique peut se soumettre sans d'insurmontables difficultés. Les cultures sont échelonnées sur un cycle de 15 ans et doivent être entretenues par des repiquages annuels. Si en période de surproduction, le planteur ne peut écouler ses produits, il s'ensuit des pertes désastreuses auxquelles il est impossible d'apporter un palliatif immédiat ; de même que la restriction de la superficie des plantations à laquelle la crise l'a fatalement conduit risque d'être un obstacle à la satisfaction d'importantes demandes ultérieures.

Ainsi le planteur a-t-il supporté les pertes sans être en mesure de bénéficier des heureuses conjonctures, pour n'avoir pu, comme il eût été aisé de le faire pour une culture annuelle, adapter rapidement sa production.

L'histoire du quinquina a amplement fait apparaître la périodicité fatale de ces faits et démontré qu'il n'y avait pas possibilité d'adaptation sérieuse entre les plantations et les besoins des fabriques, surtout en présence d'exigences imprévues à satisfaire sur des stocks, sans qu'une étroite coordination existât entre les groupes intéressés. C'est cette inéluctable nécessité de liaison et elle seule qui a conduit à l'entente générale de la quinine.

Naissance de l'entente

L'entente de la quinine s'est faite en trois temps et sur plusieurs plans.

Le premier stade en fut la signature de la convention de la quinine.

Nous avons mentionné les efforts tentés à diverses reprises par les fabricants allemands pour se grouper et même grouper autour d'eux les principales maisons européennes. Les résultats obtenus avaient été précaires et limités dans le temps. La crise de 1906 devait provoquer de nouveaux pourparlers et, après des négociations longues et parfois difficiles entre les maisons allemandes, anglaises, hollandaises et françaises aboutir à la conclusion de la première convention de la quinine réunissant toutes les fabriques européennes.

Signée le 2 décembre 1907 à Francfort-sur-le-Main, cette convention groupait 3 fabriques allemandes, 1 anglaise, 4 françaises, 2 hollandaises ; peu de temps après les 2 fabriques américaines donnaient leur participation à l'accord.

Toutefois la très importante fabrique des Indes néerlandaises restait indépendante, et cette indépendance équivalait à une opposition de fait. L'apaisement vint néanmoins et en 1912 le Vertrag-Bandoeng liait l'entreprise de Bandoeng à la Convention. Interrompue pendant les périodes d'hostilités de 1914-1918 et de 1939-, elle a été renouvelée pour la période 1923-1931 et 1931-1941. La composition en fut peu modifiée, une fabrique suisse

s'y rattacha en 1924, une maison japonaise y participa de 1926 à 1932, cependant que pour des raisons d'ordre légal les fabricants américains devaient cesser leur collaboration directe.

A l'heure actuelle la convention groupe plus de 90 % de la production mondiale.

Si l'union des planteurs fut plus difficile à réaliser, cela tient surtout au fait qu'ils étaient plus nombreux. Peut-être aussi, faisaient-ils preuve d'un individualisme moins tempéré ? Cependant sous la poussée des événements, se rendant compte de l'impossibilité à prétendre isolement à une défense efficace de leurs intérêts, les planteurs s'engagèrent dans la voie de la coopération. Les tentatives du Préanger-Kinabond et de l'Association pour la défense des intérêts des planteurs avaient échoué. Une association nouvelle fut enfin fondée dont le bureau se donna pour mission de se procurer des chiffres et de mettre fin au malaise dont souffraient les entreprises.

Un bureau du quinquina rattaché au département de l'Agriculture, du Commerce et de l'Industrie, put rapidement faire connaître des données importantes telles que l'étendue des plantations, le montant de la production d'écorces, la position économique des divers états et des particuliers en ce qui concerne la vente et l'exportation de l'écorce.

« Le directeur du Département de l'Agriculture en fonction à cette époque, considérant que la tâche incombant à la culture gouvernementale du quinquina, devait envisager avant toutes les recherches scientifiques, les expériences et le service de renseignements, se rendait

parfaitement compte qu'on ne pouvait pas la charger encore de pourvoir aux besoins nouveaux de quinine.

« Il convenait clairement que c'était là une tâche que l'industrie privée, avec ses facultés d'adaptation plus aisée pouvait remplir d'une façon plus économique et plus efficace, mais que cette industrie dont l'existence dépend uniquement de bénéfices qui ne se manifestent qu'au bout de nombreuses années, ne saurait se maintenir à la longue en s'appuyant sur un avenir plein d'aléas; c'était là un point vulnérable qu'on peut prévoir et les leçons de l'histoire confirment d'ailleurs l'exactitude de cette prévision. Pour cette raison, ce directeur crut trouver dans la stabilité des prix les bases qui permettraient d'établir solidement une industrie viable capable de pourvoir à toutes les demandes que le besoin croissant de quinine ferait naître. Cette fixité des prix ne saurait être maintenue que sur la base d'un équilibre entre la consommation et la production. Il sut convaincre les planteurs associés de l'extrême importance qu'aurait une entente avec les fabricants de quinine, afin d'aboutir à une convention où, en conformité avec la consommation mondiale de la quinine, les producteurs d'écorces auraient la certitude d'une vente dont le montant peut être fixé pour de nombreuses années, de même que les fabricants auraient celle d'arrivages réguliers d'écorces de quinquina qu'ils paieraient un prix qui serait dans un rapport raisonnable avec le prix de la quinine (1) ».

(1) De Vogel, W, Th. Loc. cit.

Désormais, sans qu'ils fussent aussi étroits que ceux existant dans la Convention, des liens unissaient les planteurs. Sans doute une partie seulement d'entre eux adhéraient-ils à l'association, mais cependant de groupe à groupe, les possibilités de négocier un accord avaient considérablement augmenté. De chaque côté, on comprit qu'une lutte acharnée ne tarderait pas à survenir qui prendrait des proportions gigantesques si l'entente ne se réalisait pas. Cette idée d'entente n'était d'ailleurs pas nouvelle puisqu'en 1895 des démarches avaient été entreprises dans ce but, sans toutefois aboutir. Dès 1911, les négociations commencèrent et se poursuivirent trois ans. Après maints travaux préparatoires, il fut évident que la réalisation de l'accord entre fabricants et planteurs ne serait ni simple ni facile, que bien des questions seraient délicates. Une opposition d'intérêts qu'avivait le souvenir des récents conflits, créait entre les deux parties une atmosphère tendue et confuse. Enfin, après des pourparlers patients qui eurent lieu en divers points du globe, la persévérance et la compétence des négociateurs furent couronnées de succès. Il devint, en effet, évident aux yeux des planteurs qu'une entente avec les fabricants était nécessaire surtout dans les périodes de prospérité pour qu'ils puissent bénéficier des heureux avantages de ventes abondantes. Mais il fallait abandonner une certaine liberté d'action et surtout l'existence d'un certain nombre de dissidents pouvait provoquer l'échec.

Malgré ces appréhensions, le contrat fut signé et put entrer en vigueur le 16 juillet 1913 ; quand peu après, la guerre mondiale et le blocus devaient suspendre son application jusqu'au retour de la paix. Dès 1921-1922, les négociations reprenaient pour lui rendre son efficacité qu'à nouveau la guerre actuelle a interrompue.

Avant de clore ce chapitre, il nous a paru utile de préciser et de grouper les raisons qui à nos yeux, ont guidé les planteurs et les fabricants dans la recherche d'un terrain d'entente.

Il paraît vraisemblable que dans cet accord les planteurs ont cherché avant tout, le moyen d'obtenir un écoulement plus régulier de leurs écorces. Du moment où ils pouvaient avec certitude connaître le chiffre minimum de production dont la réalisation était certaine (les premiers contrats précisaient, en effet, une quantité minima qui devait être obligatoirement prise par les fabriques), les planteurs obtenaient non seulement une importante garantie commerciale, mais il leur était désormais possible de procéder dans leurs entreprises aux ajustements de production nécessaires et par là même de diminuer notablement la proportion de leurs écorces invendues.

Par ailleurs les planteurs désiraient de toute évidence obtenir un prix plus élevé de leurs produits et profiter des bonnes années de vente. Ils considéraient l'accord avec sympathie dans la mesure où celui-ci valorisait des cours qu'ils jugeaient nettement insuffisants.

Les fabricants, semble-t-il au premier abord, n'avaient pas les mêmes raisons de souhaiter une collaboration qui, en majorant le profit des planteurs, risquait apparemment de diminuer le leur. La convention qui réalisait l'organisation horizontale de leur industrie était désormais ferme et ces essais d'organisation verticale ne pouvaient qu'entraîner des concessions unilatérales de leur part puisque, jusqu'alors, une abondance sinon une pléthore de matières premières leur permet des achats à bas prix dont la pratique est sans influence notable sur les prix de vente Convention.

Malgré cela, ce sont les fabricants qui ont été les véritables protagonistes de l'entente, et ceci pour des raisons d'ordre psychologique autant que technique.

Les fabricants sont venus plus rapidement à la compréhension de la concentration, car dans l'ensemble, les entreprises dirigées par eux étaient assez importantes pour que, confiant à un personnel spécialisé la gestion technique, ils puissent s'abstraire de questions de détail et consacrer leurs efforts à une tâche éminemment administrative. Des données acquises, des éléments d'information rassemblés par une telle pratique, il leur était aisé de déduire les avantages considérables que permettrait de réaliser l'organisation de la profession.

D'autre part l'esprit de la convention qui venait d'être signée militait pour un approvisionnement régulier et équitable de la matière première et les événements laissaient volontiers supposer que si la situation des planteurs se maintenait précaire, les fabricants ris-

queraient d'être gênés par une disette d'écorces. Enfin et surtout, la Convention avait pour but de mettre fin à la concurrence désastreuse que se faisaient les fabriques. Pour en assurer le succès, il ne fallait pas que de nouvelles maisons attirées vers cette fabrication par des prix plus ou moins protégés ou supposés tels, vinsent mettre à terre l'échafaudage péniblement construit en faisant renaître la lutie sur le marché de la quinine. Pour éviter cette éventualité, l'union des deux groupes était indispensable.

De cet exposé qui relate brièvement la création de l'entente, il ressort d'ores et déjà, comme l'a souligné Kerbosch, qu'il n'était nullement dans les intentions des négociateurs de réaliser « un trust dont le but eut été d'exploiter cyniquement, en forçant les prix, une position de monopole et ceci aux dépens de la santé publique. La coopération entre les membres de l'industrie, que ce soit celle qui unit d'abord les fabricants ou les planteurs ou ultérieurement les deux groupes, naissait exclusivement de l'impérieux besoin de mettre un terme au climat d'incertitude où se trouvaient les deux parties tant en ce qui concernait la production par les planteurs que la réception par les fabricants ».

Le centre des transactions sur les écorces est à Amsterdam et à part les quantités destinées aux usages locaux et aux besoins de fabrication de la fabrique de Bandoeng, toutes les écorces pour ainsi dire, parviennent sur le marché d'Amsterdam, les écorces de droguerie en caisse de 70 kg environ, les écorces de fabrique sous forme de balles pressées d'un poids de 100 kg. Ces balles portent l'origine de l'écorce, le nom de la plantation d'où elles proviennent et leur poids. Elles sont entreposées dans de vastes magasins et elles sont analysées.

Depuis longtemps déjà, et surtout depuis le succès de la culture à Java, Amsterdam s'est imposé comme le marché le plus important. Même au début du siècle son organisation était plus poussée que celle de Londres et ses ventes à la criée étaient plus importantes. Jusqu'à la guerre 1914-1918, Londres a cependant conservé une place non négligeable dans la vente des écorces non originaires des Indes néerlandaises et dans les ventes de quinine aux enchères.

La vente des écorces de fabrique se fait sur le pourcentage de quinine qu'elles contiennent. Autrefois les échantillons des lots dont la mise en vente était annoncée, étaient expédiés aux fabricants par leurs représentants à Amsterdam. Les fabricants procédaient dans leurs usines à la détermination du titre des écorces et établissaient leurs prix sur cette base. Les ventes avaient lieu à la criée aux enchères, dix fois par an.

Le commerce des écorces a bien été facilité par la création, en 1886, de l'Etablissement officiel pour le quin-

quina dont les méthodes de stockage et de mise en vente étaient bien supérieures à celle de Londres où l'isolement des quinquinas n'avait pas lieu. Actuellement toutes les opérations relatives à l'achat des écorces se font par les soins du Kina-bureau, qu'elles concernent les analyses, l'entrepôt, la conservation et la surveillance des stocks ou la répartition entre les différentes fabriques signataires de la K.O. (1).

(1) Des ventes publiques ont eu lieu à Batavia de 1899 à 1909.

CHAPITRE III

L'ENTENTE DU QUINQUINA ET DE LA QUININE

L'entente du quinquina et de la quinine.

Nous avons vu, au cours des pages précédentes, se créer lentement ces groupes antagonistes qui devaient mettre sur pied l'entente par la signature de la Kina-Overeenkomst. La K.O. est en effet, aujourd'hui, la pièce centrale du système élaboré et la véritable charte de commerce de la quinine. Mais quelle que soit son importance, son fonctionnement n'en est pas moins subordonné à l'existence et au respect des accords horizontaux secondaires. Tous jouent simultanément et conjointement et ceci devait être précisé, au moment où nous nous proposons de schématiser isolément chacun d'eux.

Premier accord.

Vereeniging Van Kinabast Producenten : c'est l'association des producteurs d'écorces de quinquina groupant environ 85 % des 120 à 130 plantations de Java et de Sumatra. Elle date de 1927 et intervient depuis cette date, en qualité de personne civile reconnue, au nom de ses membres, alors que précédemment, chacun d'eux participait individuellement à la K.O. Cet organisme, dont le siège est à Amsterdam, veille aux intérêts de ses membres « pour autant qu'ils soient en rapport avec la vente des écorces de quinquina et avec tout ce qui

s'y rattache». Il possède aux Indes néerlandaises une représentation composée de 7 membres dont la tâche est de prendre en considération avec le bureau de l'association « telles mesures qui pourront être exécutées ou jugées avec plus de facilité aux Indes néerlandaises ».

Le gouvernement des Indes néerlandaises y adhère comme membre pour l'exploitation gouvernementale (Tjinjiroean). A son affiliation ce gouvernement s'est réservé le droit de dénoncer sa qualité de sociétaire chaque année, dès qu'il juge que la K.O. forme un obstacle à l'approvisionnement en quinine bon marché des régions impaludées.

A côté des membres de l'association, il y a aussi des producteurs qui, bien que non affiliés, y sont néanmoins rattachés par des conventions spéciales. Cette différence apparaît dans la Kina-Ultvoer Ord., article 1, clause 1, sub. 1.

Actuellement la Vereeniging contrôle 92 % de la production d'écorces de quinquina.

Deuxième accord. — La convention de la quinine.

La convention de la quinine résulte d'un accord entre la presque totalité des fabricants de quinine (3 fabricants allemands, 4 français, 1 anglais, 3 hollandais et 1 suisse) et se propose de déterminer et de créer les conditions économiques favorables à la vente de ce produit.

Nous avons vu la genèse de sa formation. A ses

débuts en 1907, le siège en était à Francfort-sur-le-Main et la direction en était assurée par la Gold und Silber Scheideanstalt. Cette institution, élue par les fabricants, contrôlait la vente et l'application des décisions prises par la convention. L'importante usine de Bandoeng y a été liée en 1913 par le Vertrag Bandoeng.

La guerre de 1914-1918, qui créa pour les fabricants hollandais et surtout la fabrique de Bandoeng, des conditions optima de fonctionnement et de vente, permit au groupe des fabricants hollandais d'acquérir une situation prédominante au sein des fabricants. L'ancienne direction a, en raison de ce fait, cédé la place au Bureau central des fabricants de quinine dont le siège est à Amsterdam.

La convention ne comporte pas de contrat formel ; elle se présente sous la forme d'un gentlemen's agreement verbal et d'un protocole déjà ancien qui se contente seulement de mentionner l'existence d'une convention. Elle a été renouvelée en 1932 pour une durée de dix ans.

Bien que la situation respective des membres ne soit pas identique dans les détails d'application, il est néanmoins possible de dégager la ligne générale de l'accord.

Il est attribué à chaque fabricant une quote part sur la vente totale, combinée avec un règlement général sur la base du prix moyen, ce qui se traduit par une égalisation en nature et une en espèces.

1) Au moment de l'adhésion de chacun des membres, un quantum invariable des ventes totales de la convention lui a été assigné. S'il y a un dépassement

de ce chiffre, le plus vendeur achète au moins vendeur une quantité égale à son avance, c'est-à-dire que périodiquement il se fait une égalisation en marchandises entre les plus vendeurs et les moins vendeurs.

Ainsi donc, au terme du cycle fixé pour procéder aux égalisations, chaque adhérent a fabriqué exactement sa quote part. La seule différence pour le moins vendeur, est qu'il vend la quantité d'égalisation à un prix tel que celui-ci laisse une légère marge de bénéfice au plus vendeur (bénéfice d'égalisation). Tel est le système de maintien des quanta.

2) Le calcul du prix moyen s'obtient en répartissant, proportionnellement aux quotes parts conventionnelles, la somme des produits nets obtenus, ce qui entraîne nécessairement des mouvements monétaires entre les fabricants. L'avantage de cet arrangement est, comme il sera exposé en détail dans un chapitre ultérieur, de permettre la livraison de quantités massives à des prix très réduits, puisque tous les membres doivent supporter (et par le jeu de la Kina-Overeenkomst, les producteurs d'écorces) les abattements effectués sur les prix.

Troisième accord. — La Kina-Overeenkomst.

Historique : Les deux accords étudiés ci-dessus sont les fondements des ententes respectives qui unissent les fabricants d'une part et les planteurs de l'autre. Le troisième contrat, la Kina-Overeenkomst est le résultat de l'accord (vertical) qui est survenu entre les deux

groupes au cours de l'année 1913. Par la première Kina-Overeenkomst les planteurs s'engageaient à limiter la récolte à une quantité déterminée et à livrer toute cette production aux membres de la convention des fabricants. En regard de ces engagements, les fabricants garantissaient un prix unit minimum de 0,05 florins pour un prix de quinine égal à 16 fl. 50 ; en cas de majoration de ce dernier prix, la hausse résultante devant être partagée également entre les deux groupes. Une quantité, fixée à 515.000 kilogs devait être obligatoirement livrée par les planteurs et obligatoirement prise par les fabricants. Le règlement des comptes était basé sur l'attribution de 5 cents par unit, soit 10 florins par kilog, aux planteurs, pour 6 fl. 50 par kilog aux fabricants. Le supplément de prix au-dessus de 16 fl. 50 devait être partagé par moitié entre les deux parties dont les représentants au Kina-bureau étaient chargés du contrôle et de l'exécution du contrat. A cette époque, le prix de la quinine était fixé par les fabricants. Cette première Kina-Overeenkomst fut conclue pour 5 ans, entre les planteurs néerlandais agissant à titre individuel et 7 fabricants de quinine. Les fabricants non signataires recevaient au même titre des écorces, grâce à un arrangement entrant dans le cadre de la convention.

Ce premier contrat fut interrompu par la guerre 1914-1918. La seconde Kina-Overeenkomst, fut signée pour la période 1918-1923. D'assez nettes modifications étaient apportées. Les fabricants signataires acheteurs étaient les seules fabriques néerlandaises auxquelles passaient désormais le contrôle et la défense des intérêts

des fabricants. Le règlement se faisait sur la base de 12 fl. 8 pour un prix standard de 20 fl. le kilog. Le surplus était, comme précédemment, partagé par moitié.

Par ailleurs, le prix est fixé par le Kina-Bureau, c'est-à-dire que les planteurs ont désormais un droit équivalent à celui des fabricants dans sa détermination. Cette convention, prorogée jusqu'en 1928, fut à nouveau modifiée et le système de prise de quantité déterminée d'avance fut remplacé par un système de livraison et d'achat prise minima annuelle. Par ailleurs le règlement fut déterminé sur la base 3/5, 2/5.

En 1928, le renouvellement pour dix ans fut conclu entre les fabricants hollandais et la Vereeniging fondée en 1927.

Enfin, la dernière Kina-Overeenkomst fut signée en 1938 pour dix ans également. Comme les autres, ce contrat est exclusivement hollandais. Les fabricants étrangers n'y sont pas parties, et ne conservent avec lui que les liens indirects dérivant des sous-contrats conclus avec les fabriques hollandaises. Celles-ci rétrocèdent aux fabricants étrangers une quote part des écorces reçues par elles, suivant le processus de la Kina-Overeekomst, et ces fabricants s'engagent dans leurs sous-contrats de livraison, à respecter les termes de la Kina-Overeenkomst dont ils ne sont pas signataires.

En résumé, les fabricants non hollandais dépendent donc commercialement :

- 1) de la convention internationale des fabricants.
- 2) du contrat de livraison d'écorces qui les lie aux fabricants hollandais.

3) de ce même contrat dans la mesure où il les lie à la Kina-Overeenkomst, et où, dans certains cas, il les lie entre eux. Ainsi il n'existe pas de contrat formel entre certains fabricants, sinon le sous-contrat de fourniture qu'ils signent conjointement et solidairement.

Etude de la Kina-Overeenkomst.

La Kina-Overeenkomst est un contrat conclu pour une durée de dix ans entre diverses sociétés hollandaises unies entre elles par certains liens juridiques (combinatie), et l'association des planteurs de quinquina dite Vereeniging Van Kinabast Producenten.

L'exécution de ce contrat met en jeu trois organismes distincts :

- 1) la Vereeniging
- 2) la combinatie hollandaise
- 3) le Kina-bureau, organe de distribution d'écorces et de centralisation des comptes, agissant comme clearing-house.

Le contrat, dont un texte, aujourd'hui modifié, a été publié jadis par le Professeur Perrot, est un document long et minutieux. Nous n'en dégagerons que les lignes essentielles.

Les développements majeurs du contrat du quinquina portent avant tout sur cinq points :

1) les engagements de vente et d'achat des écorces et les précisions relatives à la matière première.

2) le prix et le paiement.

3) les stipulations annexes à l'exécution du contrat.

4) le rôle du Kina-bureau.

5) les clauses diverses, sanctionnelles et résolutoires.

1) Les planteurs s'engagent à livrer aux fabricants et à ceux-ci seulement, de même que les fabricants s'engagent à recevoir des planteurs, et des planteurs seulement (à moins de stipulations spéciales), une quantité annuelle de sulfate de quinine contenu dans les écorces, égale à la quantité vendue ou distribuée gratuitement par les fabricants, y compris les fabricants étrangers, au cours de la même année. Cette stipulation essentielle établit donc une adaptation des livraisons d'écorces aux besoins économiques, et une régularisation de l'écoulement de la matière première en fonction des quantités de quinine demandées sur le marché. Dans la pratique, l'achat des écorces par les fabricants se présente comme un remplacement des quantités traitées et vendues au cours d'une certaine période. Les usines disposent d'une avance de quinine et d'écorces, qui, sous le nom de « stock intangible » constitue un volant de travail utilisé tant pour les ventes que comme masse de roulement, dans les diverses phases de la fabrication. Les livraisons d'écorces ne sont donc que le re-complètement permanent de ce stock invariable. Cette manière de faire tend à éviter la constitution de stocks trop importants chez les fabricants, constitution qui risquerait de créer des accroissements virtuels de l'écou-

lement de la matière première, et qui autoriserait toute manœuvre spéculative. Ce *modus agendi* s'explique aussi par son intégration parfaite dans le système contractuel de la répartition du profit.

Si le contrat prévoit comme base d'estimation et de fourniture l'année civile, techniquement il n'en est pas moins difficile de prendre un tel laps de temps comme base d'approvisionnement et de règlement. L'année a donc été divisée en six périodes de chacune deux mois, et les fabricants sont tenus de prendre livraison, pour chaque période de vente, d'une quantité de sulfate de quinine dans les écorces, équivalente à la quantité du même produit fabriqué, vendue par eux au cours de cette période. Pour l'Europe, c'est aux magasins généraux d'Amsterdam que se fait la livraison.

Le mode d'attribution et de livraison étant précisé, il importe de connaître les caractéristiques de la matière vendue. Le poids d'écorces reçues ne signifie rien ; en effet, ce qu'il faut retenir, c'est la quantité de quinine contenue dans les écorces. La *Kina-Overeenkomst* précise d'une part, l'unité standard, c'est-à-dire ce qu'il faut entendre par sulfate de quinine, en l'espèce son rattachement à une pharmacopée déterminée qui précise sa pureté et son degré d'hydratation, les essais et les exigences auxquels il doit répondre, et d'autre part, les modalités d'estimation de la quinine contenue dans les écorces et exprimée en l'unité standard. Les échantillonnages, les analyses et les notations des résultats sont confiés aux laboratoires du *Kina-Bureau* et pratiqués suivant les méthodes fixées par lui. Ce sont les résul-

tats de ces analyses qui fixent la valeur marchande de tel ou tel lot d'écorces.

Puisque c'est le chiffre des ventes qui détermine celui des livraisons d'écorces et que, par ailleurs, les ventes se font sous forme de sels ou de produits assez divers, il est nécessaire de convertir les chiffres respectifs des ventes de chacun d'eux en la même unité standard que celle de l'achat. Cette opération de conversion se fait très aisément par l'utilisation de certains coefficients de transformation dont est affecté chaque produit commercial. La somme des quantités vendues et ramenées à l'unité standard, représente les ventes de la période et permet d'obtenir, étant donné le montant y relatif, le prix moyen de l'unité.

2) Le prix et le paiement des écorces, les opérations de règlement.

A part quelques cas particuliers assez complexes qui n'offrent pas d'intérêt ici, le principe de règlement des écorces est que le prix du sulfate de quinine livré aux fabricants représente les $\frac{3}{5}$ du prix moyen de vente obtenu pendant la période pour laquelle se fait la livraison. Le prix d'achat n'est donc pas déterminé par avance. Il est fonction du prix de vente moyen du sel.

Calcul du prix moyen.

Le prix moyen obtenu n'est pas le prix de vente officiel fixé par le Kina-Bureau. Il est modifié par divers facteurs tels que les différences de change, les rabais accordés aux plus gros consommateurs, les commissions accordées aux agents, les livraisons à prix réduits, dont les planteurs, comme les fabricants, supportent les conséquences. Les indications s'y rapportant sont communiquées au Kina-Bureau en même temps que les chiffres de ventes et permettent ainsi le calcul du prix moyen de chaque fabrique ou groupe de fabriques, et, ultérieurement, en vue de l'égalisation générale de la convention, le prix moyen international. Tous les calculs se font après réduction des devises étrangères en monnaie hollandaise au cours d'un jour déterminé. Un tel mode de détermination du prix d'achat faisant que ce même prix ne peut être connu, au moment de la livraison, le prix à acquitter à la livraison sera un prix provisoire et l'apurement du compte s'effectuera au terme de la période considérée, dès l'obtention du prix moyen. Les règlements sont faits aux planteurs de la Vereeniging par l'intermédiaire du Kina-Bureau, suivant des modalités et stipulations particulières, et proportionnellement aux fournitures de chacun d'eux.

Ce n'est toutefois qu'en fin d'année civile que la convention des fabricants, agissant pour son seul compte, procédera à l'égalisation des prix moyens respectifs.

3) *Le Kina-Bureau.*

Le Kina-Bureau est l'organisme chargé de l'exécution de la Kina-Overeenkomst. Organe de distribution des écorces et de règlement des opérations relatives à cette répartition, il présente les caractères communs d'un bureau de vente et d'une clearing-house. Il est composé de 12 membres, représentants pour moitié des planteurs et pour moitié des fabricants, et d'un président impartial n'ayant pas d'intérêt au commerce de la quinine. Cet organisme est autorisé par les parties signataires du contrat « à faire en son nom, mais de manière obligatoire pour ses mandants, toute action qui lui est confiée par le contrat ou celles pour lesquelles il a compétence ». Ses attributions comportent donc l'exécution générale de la Kina-Overeenkomst, exécution à la lettre dans les cas prévus, et dans l'esprit du contrat pour les cas imprévus, la surveillance des opérations résultant du contrat, l'attribution, la répartition des écorces, la surveillance des stocks, l'exécution des analyses, pesées, vérifications et toutes opérations similaires, le contrôle de la vente de la quinine par les membres de la convention des fabricants, la fixation du prix officiel de la quinine.

En résumé, le contrôle qu'il exerce s'étend du stade de la production et du stockage, jusqu'à la vente des alcaloïdes fabriqués. Pour rendre possible cette mission, toutes les parties s'engagent à tenir à la disposition des contrôleurs désignés par lui, tous les documents et pièces comptables justificatifs.

Le président impartial, élu par les 12 membres du Kina-Bureau, doit être de nationalité néerlandaise ; il n'a pas le droit de vote et apparaît plutôt comme l'exécuteur des décisions du comité ; il préside le bureau du Kina-Bureau, formé de 6 membres choisis parmi les 12 du Kina-Bureau et dont les attributions sont précisées par le contrat. Le Kina-Bureau est représenté aux Indes néerlandaises par une délégation permanente qui, munie des pouvoirs convenables, exécute les instructions reçues d'Amsterdam.

4) *Stipulations annexes. Ecorces outsider.*

Plusieurs chapitres du contrat sont consacrés à l'exposé de stipulations diverses relatives à la perte ou avarie des écorces, aux questions d'assurance et de force majeure. Elles n'offrent pas d'intérêt dans cet ouvrage.

La question de l'achat d'écorces outsider, c'est-à-dire d'écorces provenant de tiers non parties au contrat est plus importante. Elle démontre en effet le caractère communautaire créé par le contrat. Avec le consentement réciproque des fabricants et de la Vereeniging, certaines écorces outsider peuvent être acquises par les fabricants ; or les risques de l'opération sont supportés par tous les membres des deux groupes et dans la même proportion que celle des règlements normaux. Le fabricant qui traite des écorces outsider travaille réellement pour le compte de la communauté.

5. — *Clauses sanctionnelles et résolutoires, stipulations relatives aux amendes et à la liquidation.*

Diverses clauses de la Kina-Overeenkomst prévoient des amendes pour toute opération accomplie par les planteurs ou les fabricants contrairement aux termes du contrat. De même, il est prévu des formes de dénonciation et pour juger des divergences et des différends, un tribunal d'arbitrage qui doit se prononcer selon la justice et l'équité en premier et dernier ressort et qui précise certaines formes de compétence et de procédure.

POSITION ET NATURE JURIDIQUE DE L'ENTENTE

Au moment de situer l'entente dans le cadre général des nombreux accords internationaux connus, il apparaît que l'interpénétration des divers contrats de base qui rendait naguère difficile leur étude analytique, interdit tout essai de classification de l'entente ou d'assimilation à une formule courante. Car si les éléments de ces mêmes contrats se révèlent indissociables, leur forme juridique, leur durée, leur substance même, n'en restent pas moins différentes. Nous ne critiquons d'ailleurs pas cet état de choses. Si plusieurs contrats coexistent, c'est pour une bonne part qu'ils ont été conçus à des époques différentes, c'est aussi qu'ils offrent plus de souplesse qu'une convention unique et qu'ils peuvent être modifiés, le cas échéant, avec plus de facilité. Dans certains cas enfin, cette juxtaposition permet de satisfaire à des nécessités politiques ou de tenir compte de facilités géographiques. Il est nécessaire, à la vérité, d'adopter parfois des méthodes complexes pour ménager, avec le maximum d'équité, tous les intérêts en cause. Le cas n'est pas unique d'ailleurs et l'entente des Phosphates, celle de l'Azote, pour ne citer que ces deux exemples, reposent aussi sur un pluralité de contrats. Aussi bien, nous en tiendrons-nous, en général, dans nos développements, à la seule expression d'entente qui contient en elle les éléments mêmes de tous ses composants.

Dans la sphère des produits chimiques pharmaceutiques où se situe l'industrie de la quinine, M^{me} Ballande (1) a relevé l'existence de nombreux accords internationaux, tels que ceux de la cocaïne, de l'opium, de la spartéine. Ces industries, surtout si elles utilisent des végétaux exotiques dont les producteurs sont localisés, se prêtent en effet, assez bien à la cartellisation. La concentration y est généralement importante, la normalisation des produits est assurée par les pharmacopées, les besoins ne subissent pas les aléas de la mode et conservent une relative stabilité.

On connaît sans doute assez peu le développement des pourparlers qui ont abouti à la création des ententes, mais on sait que dans l'immense majorité des cas, les entreprises se trouvaient dans des conjonctures difficiles — Kleinwachter n'a-t-il pas écrit que le cartel est fils de la crise — et que les prix de vente s'étaient souvent abaissés au-dessous des prix de revient. On connaît aussi les conditions habituelles de formation des cartels, qu'elles concernent la concentration préalable de l'industrie envisagée, l'uniformité du produit en cause ou les exigences psychologiques requises des futurs adhérents qui supposent un abandon de privilèges et l'acceptation d'une discipline sévère. A ces divers points de vue, le tableau que nous avons dressé de la genèse de l'entente, prouve que les accords de la quinine ne

(1) Ballande Laurence (Mme). — Les ententes économiques internationales. Librairie technique et économique, Paris 1937.

se différencient guère de leurs devanciers, ni de leurs successeurs. Tout au plus, estime-t-on que les essais infructueux tentés entre quelques fabriques et surtout l'antériorité de la convention ont permis d'emblée la mise au point d'une formule d'ensemble satisfaisante, dont, quelques points mis à part, la ligne générale n'a jamais varié.

Une différence, toutefois réside dans ce qu'on pourrait nommer les causes profondes de la création des ententes. Pour beaucoup de cartels, le facteur habituel est la question de l'adaptation de la production aux goûts et aux fluctuations de la demande. La cause en réside, selon F. Perroux (1) « dans la prédominance des capitaux fixes sur les capitaux circulants qui découle de la technique moderne et qui, substituant à une organisation plastique une organisation rigide de la production, la rend incapable de s'adapter avec rapidité et continuité. Le désinvestissement dans une économie capitaliste où les capitaux fixes ont une importance décisive, est souvent impossible économiquement par suite des pertes qu'il entraîne pour l'entrepreneur. Le facteur capital a donc un coefficient de viscosité (Wicksted) très élevé. Impuissants à désinvestir des capitaux qui ne sont plus productifs, les industries concluent des accords pour sauvegarder ou élever leurs profits en conquérant une position de monopole ou en comprimant les salaires ».

(1) Pr Perroux. — Capitalisme et Communauté de Travail. Paris 1938.

Il n'est pas possible, évidemment, de contester cette vue d'ensemble, mais il faut toutefois noter que dans le cas de l'entente de la quinine, ce ne sont pas tant des difficultés économiques de désinvestissement ou des raisons psychologiques, telles qu'une certaine apathie devant le changement, qui empêchent le producteur d'adapter sa production à la consommation. Il y a ici bordonnées toutes les initiatives. On ne peut pas déli-ner une loi naturelle, celle du temps à laquelle sont subérément accélérer ou retarder une récolte sans la sacrifier ou du moins la gaspiller. La rapidité et la continuité de l'adaptation sont ici impossibles. Nous entendons bien qu'on peut imaginer, débordant du cadre étroit de la monoculture, un désinvestissement partiel des capitaux employés sur les plantations de quinquina et leur réinvestissement dans d'autres productions, en recherchant ainsi une certaine compensation des risques. Il n'est pas sûr cependant, qu'un tel aménagement soit un palliatif efficace aux déséquilibres périodiques, puisque le volume des entreprises, dont l'élasticité est nécessaire pour satisfaire aux besoins imprévus, risque d'être un jour trop important. Il est moins certain encore qu'une telle solution soit d'application facile. Si les planteurs pratiquent, généralement, la monoculture, c'est que la culture du quinquina exige de la méthode, de la surveillance, l'immobilisation d'importants capitaux et qu'à moins d'accroître considérablement les dimensions des entreprises et de disposer d'un nombreux personnel de techniciens, il est malaisé de mener de front plusieurs exploitations de nature

différente. Et puis ce n'est pas résoudre un problème que de rechercher dans un autre compartiment une solution de compensation.

Il existe maintes formes classiques d'ententes, cartels de prix et de contingentement, cartels de contrôle des investissements, comptoirs de vente, ententes d'exportation, cartels de comptabilité, mais il est souvent impossible d'identifier avec précision dans un accord donné une ou plusieurs de ces formules entre lesquelles, à vrai dire, il n'existe pas de limites formelles. Dans l'Entente de la quinine, organiquement très évoluée, on retrouve la plupart des liens d'association habituels, assurés par l'un ou par l'autre des accords. C'est ainsi, par exemple, que le système des prorata de livraison d'écorces est assuré par la Vereeniging, celui des ventes de quinine par la Convention, que les modalités de fixation des prix, de contrôle des ventes sont précisées par la Kina-Overeenkomst. Nous ne poursuivrons pas le rappel de ces exemples. Ce qu'il importe de souligner ici est la multiplicité des liens qui crée une cohésion rarement atteinte dans les cartels et la substance des contrats qui donne à l'entente un caractère essentiellement dynamique et agissant. Les ententes, en effet, et plus particulièrement celles qui ont été constituées avant la guerre de 1914-1918, semblent ne comporter que des liens assez lâches résultant d'obligations qui sont essentiellement négatives. Dans tel accord, on s'engage à ne pas vendre au dessous du prix fixé, à ne pas produire au delà d'une certaine limite, dans un troisième enfin, on restreint les débouchés individuels en répartissant les marchés et les

sphères d'influence, tout étant conçus comme des remèdes temporaires à un état de choses désastreux. C'est seulement après une évolution marquée mais somme toute rapide, qu'on note que les ententes nées des crises tendent à leur survivre, ne cessent en fait d'augmenter en nombre et en cohésion et paraissent dès lors, comme l'écrit E. DUSSAUZE (1), « une création naturelle de l'évolution économique », répondant « à une tendance spontanée et irrésistible des producteurs à mettre en commun leurs intérêts supérieurs », et non plus de simples expédients. De plus en plus elles se manifestent comme une base permanente d'organisation économique où « les tenants mêmes du libéralisme croient trouver le meilleur instrument de lutte contre les écarts de la concurrence et le régulateur nécessaire d'un marché soumis aux dépressions endémiques » (2).

Un des caractères saillants de l'Entente de la quinine est d'avoir prétendu dès ses débuts, c'est-à-dire dès le moment où les entreprises en cause ont été fermement unies, à cette organisation permanente du marché. Dès sa formation, elle a adopté une structure conforme à ses objectifs, et mis en pratique les méthodes auxquelles, aujourd'hui seulement, on demande la régularisation de l'économie, et que de nombreux états ont utilisées ces dernières années, pour résoudre des problèmes délicats

(1) Elisabeth Dussauze. — L'Etat et les ententes industrielles. Quelques expériences. Librairie sociale et économique. Paris 1939.

(2) Idem.

tant nationaux qu'internationaux. Sans aucun doute, l'Entente de la quinine, aurait pu se borner à établir des accords sur les prix de la quinine et celui des écorces, sur les prorata, les débouchés. Très naturellement, elle est arrivée à la conception d'une formule plus vaste, plus homogène où les intérêts étroitement imbriqués sont solidaires, qui élimine les dangers du désordre individuel, sans pour cela, réduire l'esprit d'initiative ni ses avantages. « Car c'est comprendre le problème essentiel de l'économie moderne que poser la question d'un équilibre conscient, voulu, prémédité qui assure un maximum d'utilité pour la collectivité et qui élimine les crises » (1).

Par ces tendances dynamiques et organisatrices, l'entente de la quinine s'oppose à maints cartels où les éléments statiques, seuls, sont présents et qui apparaissent comme des pis aller éphémères acceptés de mauvais gré. A cause d'elles, elle ne risque nullement d'être atteinte par les critiques de malthusianisme économique que Schuker a formulées contre les effets stérilisants de certains cartels. La discipline qu'elle imposait à ses membres, reposait sans doute sur des principes de pacification économique et d'aménagement restrictif de production, mais comportait un potentiel d'action, sous entendait une espérance de développement collectif, que le temps a permis de vérifier. Il convient ici de ne pas faire de confusion. Certains économistes voient dans les conceptions divergentes de l'action des groupes économiques une dif-

(1) Perroux F. Loc. cit. p.

férenciation courante du cartel et du trust. Le cartel est une formule statique de paix, le trust un élément dynamique de combat. La remarque faite plus haut sur le dynamisme de l'entente ne sous entend pas, dans notre esprit, que cette dernière doive être considérée comme un trust. Le trust est un organisme qui lutte contre des concurrents pour s'assurer une position incontestée de monopole ; l'autonomie des entreprises a disparu ; ici, au contraire, la lutte concurrentielle de l'entente contre d'autres éléments producteurs est en fait inexistante, et l'indépendance des entreprises persiste dans tout ce qu'elle comporte d'éléments personnels, techniques et financiers. S'il y a dynamisme, il ne s'exerce pas contre des individus, mais pour la réalisation d'objectifs précis, tels que le développement collectif des ventes. Et s'il y a lutte contre les dissidents, c'est pour maintenir l'ordre et non pour capter les bénéfices.

De l'influence de l'entente sur la concentration de l'industrie.

Il est incontestable que la création des ententes et leur accroissement correspondent à des phénomènes de concentration économique, si comme le Professeur PIROU

(1) l'on entend par ce terme, l'élargissement du rayon d'action des entreprises. A cet égard, la puissance de l'entente de la quinine en facilitant le relèvement des prix de vente, et la compression des prix de revient par l'accroissement des ventes a procuré à ses membres les mêmes avantages que l'industriel attend de l'élargissement des dimensions de son entreprise, et de son adaptation à la grande production. Stricto sensu, il n'y a pas à noter toutefois un développement appréciable du volume de chaque entreprise.

Mais si, en définitive, les ententes aboutissent à des états de concentration, il s'agit généralement là de concentration horizontale ; et il est peu fréquent qu'une entente, réalise l'intégration de l'industrie, c'est-à-dire crée des liens de connexité entre des entreprises dont le seul point commun est « qu'elles se rattachent à un même processus de fabrication ». Or, il y a eu par la création de l'entente de la quinine une intégration réciproque par le haut et par le bas, les planteurs s'assurant leurs débouchés, les fabricants leurs matières premières.

(1) Prof. Pirou G. — Les cadres de la vie économique. Pirou G. et M. Byé. Recueil Sirey, 1940.

Principales clauses des accords.

On retrouve nécessairement dans l'entente étudiée, les clauses habituelles qui assurent l'administration interne des cartels. C'est ainsi que chacun des accords crée des bureaux qui assument les charges de la direction, et jouent le rôle de syndics ; de même les groupes nationaux ont leurs organes de direction et de contrôle, ou sont unis par des liens juridiques qui permettent un aménagement plus aisé des règlements particuliers. Le rôle dominant en la matière est évidemment celui du Kina-Bureau et de son bureau.

Comme dans la majorité des cas, plusieurs des accords comportent la clause compromissoire et des clauses de garantie. La clause compromissoire qui oblige les parties à soumettre l'examen du différent à des arbitres désignés et à en accepter la sentence ou le jugement est une garantie courante des conventions, et comme habituellement elle suppose l'institution d'un tribunal arbitral dans le pays dont des motifs puissants imposent le choix. Les clauses qui exigent la remise de traites comme garantie d'exécution de l'accord, ainsi qu'elles figurent dans le sous-contrat de livraison d'écorces par les fabricants hollandais aux fabricants étrangers sont au contraire assez rares dans la pratique.

Contrairement à maintes organisations analogues, l'entente ne possède pas de comptoir de vente chargé de centraliser les ordres et de les répartir suivant les pro-

rata. L'entente n'affirme donc pas son action directe sur la clientèle courante et ne se manifeste pas officiellement par le Kina-bureau, sauf s'il s'agit de contrats importants, tel celui dont le projet a été soumis à la S. D. N. Seule l'uniformité des prix est l'indice tangible de son existence. Mais s'il n'existe pas de comptoir de vente, il n'y en a pas moins contrôle des ventes, de toutes les ventes et celui-ci est assuré par le Kina-bureau. Les fabricants communiquent périodiquement leurs chiffres et doivent soumettre leur comptabilité aux vérifications éventuelles du Kina-bureau. De telles mesures, jointes au système des égalisations assurent à l'entente le même respect des prorata que si la vente se faisait par l'intermédiaire d'un organisme unique.

La clause de respect réciproque des home-markets ne figure pas dans les contrats, mais elle est en fait respectée d'autant plus qu'en divers pays, les tarifs douaniers rendent impossible la concurrence sur la base du prix du Kina-bureau. Les marchés d'exportation sont ici parfaitement libres, sauf en quelques rares exceptions ou des avantages de tarifs convenus et précisés assurent à certains fabricants la clientèle des acheteurs ainsi favorisés. En fait, les sphères d'influence sont définies tacitement depuis longtemps déjà et la stabilité des prorata est un facteur qui en assure le maintien. Comme il n'existe pas de marché réservé, il n'est pas fait, dans le calcul des prorata, de distinction entre les quantités vendues sur le territoire national et les quantités vendues à l'exportation.

Tout accord basé sur l'existence des quota suppose un système de compensation des avances et des retards sur les ventes. Généralement le système établi se base sur une compensation en nature ou en espèces. Dans le cas présent, le principe, sous réserve des modalités parfois imposées par l'existence de tarifs douaniers, est que le plus vendeur achète au moins vendeur la quantité équivalente à son retard et bénéficie d'une prime d'égalisation, le second temps comportant l'égalisation des prix moyens. C'est à peu de chose près le principe de la convention Cocaïne, où la compensation se fait par égalisation des bénéfices et livraison de matière première. Le transfert de produit peut d'ailleurs être supprimé par des accords amiables entre les fabricants, par exemple la cession temporaire d'un marché d'exportation. Madame Ballande (1) signale que ce mode d'égalisation se retrouve fréquemment dans les produits pharmaceutiques.

L'existence du stock de fer dont nous avons relevé l'importance n'est pas non plus un élément spécifique de cette entente. On retrouve la même clause dans au moins deux ententes internationales, celle des glaceries et celle du Cobalt.

Alors que de nombreux accords se proposent de normaliser les fabrications et de poser les bases de la qualité des produits, ce travail était inutile pour l'industrie de la quinine. Les pharmacopées donnaient les normes et il suffisait d'établir l'unité d'échange et de calcul et ses

(1) Mme Ballande L. — Loc. cit.

équivalences par l'intermédiaire des tables de conversion.

Parmi les conventions connues, il en est quinze au moins qui prétendent à un ajustement de la production aux besoins, et qui emploient dans ce but deux méthodes classiques :

1° le potentiel de production attribué à chaque adhérent est calculé avec un pourcentage de réduction forfaitaire sur la base d'une année-repère. Tel est le cas du caoutchouc, de l'étain ;

2° il est fait limitation ou interdiction d'exportations nouvelles, caoutchouc, thé.

Ces deux modes de restriction (1) ont été adoptés par l'entente qui, malgré la discipline sévère à laquelle ses membres s'étaient soumis, a dû, en raison de l'augmentation de rendement des cultures existantes et du bénéfice retiré de la situation par les outsiders, faire sanctionner par une législation positive du gouvernement des Indes néerlandaises, la réglementation élaborée par la Vereeniging.

Nature juridique de l'entente.

Il n'entre pas dans nos buts de tenter une étude juridique complète des accords de la quinine ; la plupart d'ailleurs relèvent de la législation purement hollandaise et nous ne possédons pas sur ce sujet les données suffi-

(1) A quelques variantes près.

santes pour le traiter avec compétence. C'est ainsi que la Vereeniging est une association régie par la loi hollandaise qui jouit de la personnalité civile grâce à l'approbation de ses statuts. Cette association possède son bureau et agit comme trustee (1) de tous ses membres.

C'est aussi le cas de la Kina-Overeenkomst et des sous-contrats de livraison aux fabricants étrangers qui doivent être considérés comme conclus en Hollande et soumis aux prescriptions de la loi néerlandaise.

Les liens contractuels qui existent entre les entreprises cartellisées sont éminemment variables. En fait, ils vont du gentlemen's agreement au contrat de société.

La convention des fabricants de quinine se présente sous la forme d'un gentlemen's agreement verbal, accompagné d'un protocole mais sans contrat formel. Ainsi qu'il a été fait en 1927 pour l'entente des couleurs d'aniline, certains groupes nationaux, pour y adhérer, ont été obligés de se grouper en syndicats, sans toutefois perdre leur autonomie. La convention est représentée par son bureau à Amsterdam et, indiscutablement soumise aux principes du droit international privé en ce qui concerne sa validité, ses conditions de formation, son exécution et ses effets.

La réunion de tous les accords étudiés, crée un cadre économique évident. Sans doute notre législation n'a-t-elle pas créé de moules particuliers pour les ententes, ni

(1) En Angleterre on appelle trustee une personne qui détient et gère une propriété pour le compte d'une autre.

précisé les formes juridiques existantes dont elles devraient se rapprocher ! Nous avons cependant cherché quel rapprochement ou quelle assimilation il était possible de tenter, entre les principales clauses de l'entente et les formules juridiques connues auxquelles sont ou seraient soumises en France des constructions économiques analogues.

Les économistes se demandent, souvent à juste titre, si les ententes forment des groupements de droit public ou des groupements de droit privé, si elles relèvent du domaine de la défense désintéressée de certains points de vue ou si au contraire, poursuivant un intérêt direct ou indirect, elles relèvent du domaine de la liberté de convention des parties.

A cet égard, TCHERNOFF (1) a justement souligné que, si, à l'origine le caractère statique d'une entente permet parfois de la considérer comme une simple association, elle paraît, au contraire, dès qu'elle a pris son caractère dynamique devoir être soumise aux principes de droit privé. Il se peut d'ailleurs que les éléments initiaux qui apparaissent comme susceptibles de conformité avec des règles associationnelles n'aient pas disparu. Ils continuent de coexister auprès des tendances nouvelles qui, par leur nature essentiellement spéculative, transforment l'esprit du contrat. Généralement les ententes tiendraient donc à la fois de ces deux grandes formules, mais il est

(1) Tchernoff. — Ententes économiques et financières. Recueil Sirey, Paris 1933.

incontestable, étant donné l'exclusive formelle portée par la loi de 1901 contre les associations, que la recherche du profit doit suffire à faire considérer les ententes comme des groupes de droit privé.

Eu égard à ces développements, et quoiqu'on ne puisse constater dans le temps, ce passage de l'état statique à l'état dynamique dont parle TCHERNOFF, l'entente de la quinine se révèle très symptomatique. Certains objectifs, tels l'aménagement des restrictions, la politique sociale, la création de centres d'études, sont essentiellement désintéressés ; le but final de l'entente est au contraire une répartition de bénéfices. C'est ainsi que la Kina-Overeenkomst organise le système de partage du profit entre planteurs et fabricants, que la convention procède aux ajustements de bénéfice par l'égalisation des prix moyens.

Mais parmi les formules de droit privé, quelles sont celles qui peuvent être retenues ? D'ores et déjà, on peut affirmer qu'il n'y a pas, comme cela se retrouve fréquemment, création, par un contrat collectif, d'une personne morale qui passerait des contrats avec les membres de l'entente, ainsi qu'il est fait pour un comptoir de vente. A part le cas de la Vereeniging, il n'y a pas création de personne morale nouvelle, il n'y a en aucun cas d'apport et l'intuitus societatis fait totalement défaut.

La combinatie hollandaise, qui passe des contrats de livraison décorces avec les fabricants étrangers, jouit sans doute de la personnalité juridique, mais elle n'agit pas en cette circonstance comme une émanation représentative de l'entente. Il en est de même quand elle assu-

re la représentation des intérêts des fabricants. La personne morale qu'est le comptoir de vente est au sommet de l'édifice, elle domine l'entente ; la combinatie n'est au contraire qu'un relai.

Quant au Kina-Bureau qui est l'organisme supérieur, il n'a aucun élément caractéristique d'une société.

De quelle nature procèdent donc ces contrats ?

a) On peut tout d'abord se demander si la Kina-Oveerekomst et les sous-contrats de livraison ne constituent pas des contrats de vente. N'y a-t-il pas, au moment de la livraison d'écorces, vente effective à un prix déterminé, et révision ultérieure de ce prix sur une base proportionnelle, prévue et établie contractuellement ? N'y a-t-il pas vente effective avec comme modalités de paiement, la clause d'une participation bilatérale aux variations du cours de la quinine et d'un apurement des cours d'achat au jour ou est connu le prix prévu par le contrat ? En résumé doit-on considérer les planteurs et les fabricants comme appartenant à deux organismes distincts, liés sans doute par l'adoption d'une politique générale commune, mais surtout par un contrat de vente où les modalités de paiement seules sont particulières ?

Cette hypothèse doit être rejetée puisque la vente n'est pas accompagnée ici de ses effets classiques qui consistent à transférer à l'acheteur la propriété avec tous ses risques. Nous n'en citerons comme exemple, que le fait qu'une marchandise sinistrée se trouve réglée par le fabricant dans des conditions de prix différentes de celles qui sont obligatoires pour une marchandise vendue.

b) La physionomie particulière que donne au contrat, la pratique du remplacement des ventes conduit à penser qu'il s'agit peut-être alors d'un contrat de commission. Les fabricants ne sont-ils pas directement ou indirectement les vendeurs des planteurs ? Agents de fabrication et de vente, ils recevraient comme rémunération une partie du prix de vente, les sommes versées au moment de chaque réception d'écorces étant un dépôt de garantie jusqu'à la détermination du prix. Comme les fabricants ne peuvent prendre livraison que des quantités équivalentes à celles vendues par eux, on peut admettre en effet qu'il n'y a là que dépôt de marchandises en vue de la vente, et effectué contre garantie.

Il n'en est certainement pas ainsi, car les quantités reçues par les fabricants en remplacement des quantités vendues sur leur stock intangible sont indiscutablement la propriété à titre définitif de chaque fabricant puisque les planteurs se sont engagés à reconstituer ce stock. Il existe seulement, pour ces écorces dont l'évaluation a été faite jadis à un prix déterminé, une servitude d'apurement de prix sur la base du cours de vente et dont la contrepartie est l'obligation de livrer les mêmes quantités d'écorces que celles vendues et réglées. Il apparaît encore qu'il n'y a pas là contrat de commission, car le vendeur agit non pas pour le compte de tel ou tel membre, de tel ou tel groupe du cartel, mais pour le compte de la communauté. C'est ainsi que pour le traitement et la vente des écorces outsiders, par l'un quelconque des fabricants, tous les membres de l'entente sont intéressés à cette opération et participent aux risques selon le pro-

rata planteurs-fabricants, respectivement prorata planteurs et prorata fabricants.

Il existe donc en fait des liens de droits individuels distincts entre tous les membres de l'entente, qui créent un système de droits bilatéraux et d'obligations y relatives au profit ou à la charge de chacun d'eux, découlant du mode de répartition du profit, des égalisations des bénéfices et du contingentement des ventes. C'est tout ce qu'on peut dire. Ces liens de droits ne rentrent pas dans le cadre des engagements contractuels décrits dans nos codes ou notre législation, et, exception faite de l'accord de la Vereeniging, il faut suivre indiscutablement l'avis de la doctrine et de la jurisprudence, et classer tous ces contrats dans le groupe des contrats innommés. Comme l'écrit en effet TCHERNOFF (1) « dans le contrat innommé il peut y avoir également une connexité d'intérêts qui dépasse la simple communauté résultant de l'indivision. On se trouve en présence d'un contrat actif qui peut supposer une action continue mais contrairement à ce qui se passe dans le contrat de société, il n'y a pas de rouage, d'organisme pour servir d'organe aux constituants et surtout aucune des formes de société susceptibles d'être revêtues d'une personnalité morale ne convient au contrat innommé, car n'y a pas lieu d'oublier qu'une société en nom collectif, en commandite simple, en commandite par actions, une société anonyme par actions sont des sociétés, et doivent réunir tous les

(1) Tchernoff. — Loc. cit. p. 424.

éléments d'un contrat de société. Les contrats innommés peuvent sanctionner leurs dispositions par des amendes, prévoir dans leurs conventions des cautionnements en argent, la remise de lettre de change en blanc et l'acceptation de clauses compromissaires ou de clauses d'arbitrage ».

Nous ne nous méprenons pas sur l'intérêt théorique qu'offre en l'occurrence ce débat. Trois contrats sur quatre ressortissent au droit néerlandais, mais il ne nous a pas paru inutile de chercher comment pourrait s'analyser en droit français, une création analogue.

CHAPITRE IV

LA POLITIQUE GÉNÉRALE DE L'ENTENTE

La politique générale de l'entente.

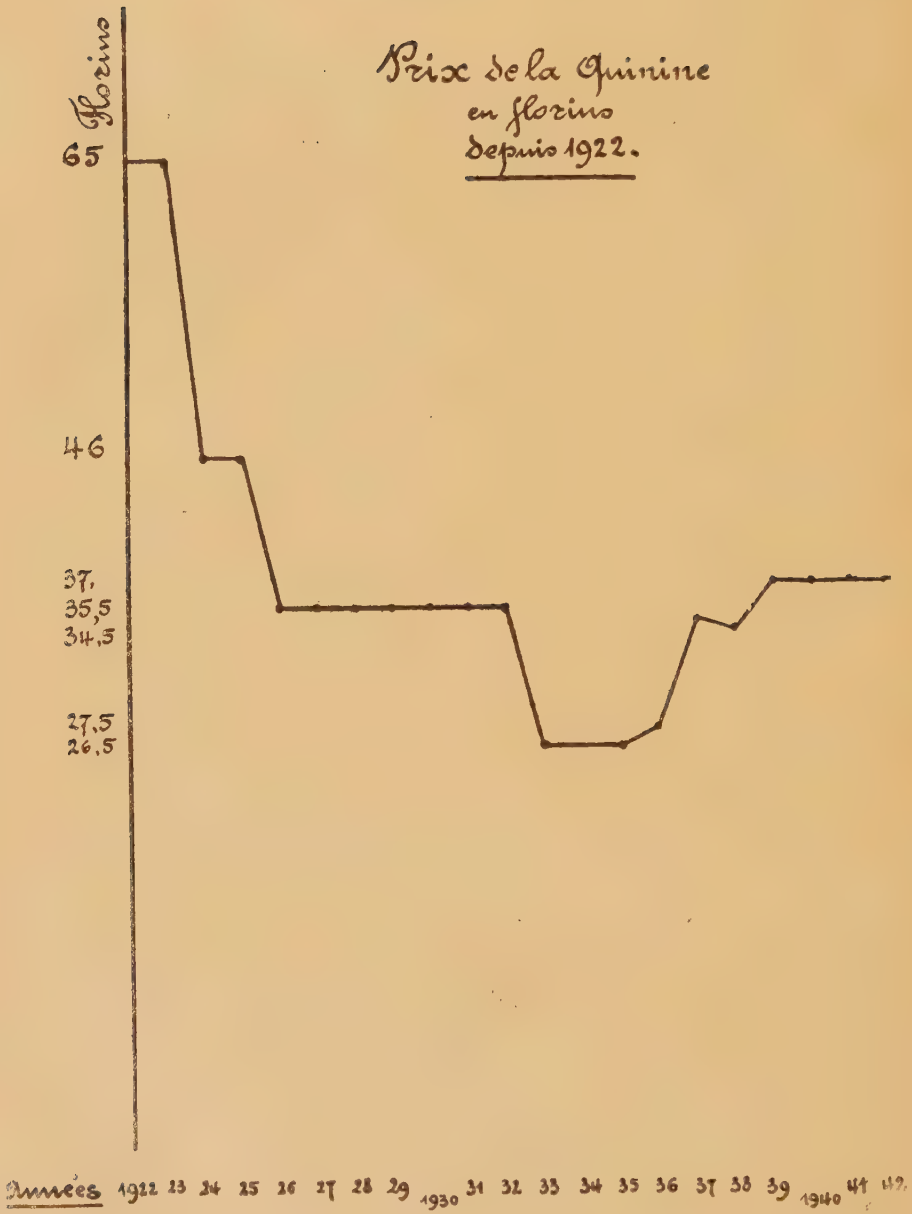
De l'étude de l'entente, exposée aux pages précédentes, il ressort clairement que les pouvoirs de direction et de contrôle se trouvent concentrés au sein du Kina-Bureau. Les organes directeurs secondaires ne sont en effet que des organes d'exécution ou d'information, les accords qui les créent et qui établissent les prorata de vente, de livraison et les systèmes d'égénéralisation n'ayant actuellement par eux-mêmes qu'une valeur passive. La politique de l'entente s'identifie en fait, avec celle du Kina-Bureau qu'il convient donc maintenant d'envisager. Nous le ferons sous quatre aspects différents, celui des prix, celui de la vente et de la propagande, celui de la politique sociale, celui des restrictions.

La politique des prix.

Le prix de la quinine est fixé par le Kina-Bureau et de nombreux esprits, généralement peu ou mal informés, n'ont pas manqué de juger anormale une telle prérogative. Comment justifier, a-t-on dit, qu'un organisme privé puisse jouir de ce pouvoir exorbitant que ne limitent pas les effets de la concurrence ? Il y a certes là un argument sérieux, puisqu'une telle réglementation n'exclut pas en principe la possibilité d'exagération des cours, et peut aboutir à des abus manifestes. Mais, plus

qu'une argumentation théorique, ce qui importe en la circonstance et doit être retenu pour juger en toute équité réside dans la manière dont le Kina-Bureau a utilisé ses pouvoirs. C'est bien ainsi que l'a compris la Société des Nations, et jamais, malgré les informations publiées vers 1924, il n'a été question de démarches de la commission d'hygiène auprès du gouvernement néerlandais. Il n'est pas impossible d'ailleurs à qui admet les bienfaits de l'entente, de justifier en théorie l'utilité sinon la nécessité de cette attribution de pouvoir. Pour qu'une entente soit solide et viable, il faut reconnaître aux organes directeurs le droit d'user d'une autorité suffisante et de prendre des décisions d'une portée concrète. Les exemples sont nombreux qui ont montré qu'un simple accord sur les ventes, les quota, les marchés échouait dès que les conditions étaient favorables à l'extension des débouchés. Un accord sur le prix est pour le moins indispensable et l'expérience a apporté la conclusion probante que plus les liens sont étroits entre les contractants, plus l'entente réalisée a de chances de durer et de donner des résultats positifs. Limiter le champ d'action d'un instrument essentiel d'administration tel que le Kina-Bureau entraînerait implacablement une diminution de l'efficacité et de l'homogénéité de l'entente.

En étudiant le commerce de la quinine jusqu'à 1913, nous avons pu écrire que peu de produits avaient connu des variations de cours aussi accentuées que celles qui avaient atteint ce médicament et que cette instabilité avait rendu inéluctable la création de la convention. Divers graphiques relèvent les prix du sulfate de quinine,



et les prix d'écorces, jusqu'à la signature de la Kina-Overeenkomst ; ils montrent qu'entre 1893 et 1898, les cours oscillent entre 39 et 44 fr., qu'en 1908 ils s'effondrent à 28 fr., alors qu'entre 1870-1884, ils n'avaient jamais fléchi au-dessous de 200 fr. Il est évident que l'amélioration des techniques de production ou l'obtention des rendements exceptionnels ne suffisent pas à expliquer et justifier de tels écarts. On conçoit donc que le premier objectif de l'entente ait été de fixer des prix viables et de les maintenir, pour assurer aux entreprises un profit normal et restituer ainsi aux industriels et planteurs le bénéfice auquel ils ont légitimement droit et que peu à peu ils avaient abandonné. En bref, ce premier objectif s'est traduit par un relèvement et une stabilisation des cours. Mais, une fois la stabilisation obtenue, et le facteur économique évoluant favorablement en raison de l'augmentation générale des ventes (1), la politique du Kina-bureau s'est volontairement et systématiquement orientée vers la baisse, comme le prouve la représentation graphique des prix pratiqués depuis 1920.

En 1922, le prix de la quinine fixé par le K.-B. est de 65 florins. Il passe successivement à 46 fl. en 1924, à 35,5 fl. en 1926, à 26,5 fl. en 1933. La majoration qui apparaît depuis 1926, est uniquement due à la baisse du florin, le prix de la quinine exprimé en or n'ayant pas varié. En 1939 enfin, l'augmentation du coût du frêt et des assu-

(1) Voir le graphique des ventes page 107.

rances maritimes provoquée par la guerre, obligea le Kina-Bureau à élever légèrement le cours officiel.

Comme on peut le remarquer, la courbe des prix prend depuis l'action efficace de la K. O. un aspect remarquable. Les paliers y attestent la stabilité, les modifications y apparaissent mesurées et prudentes et orientées vers le même objectif.

Les raisons qui militent pour cette politique de baisse sont, à notre avis, multiples et autant qu'on puisse en préjuger elles ont joué conjointement.

1° Le gouvernement néerlandais en donnant sa participation à la Vereeniging y a mis comme condition formelle que le prix de la quinine ne devait pas être un obstacle à la quininisation de ses territoires impaludés.

2° La question est dominée, en considérant la situation du point de vue intérieur, par la surproduction qui résulte de l'extension et de l'augmentation de rendement des cultures. Il est donc de toute nécessité que la consommation soit augmentée et elle doit l'être par la pratique de cours bon marché dans les régions impaludées. L'intérêt ne peut résider dans un trust forçant les prix ; bien au contraire, il coïncide avec la vente de la plus grande quantité possible à des prix moyens auxquels la culture reste rémunératrice (1).

(1) Kerbosch. — (Rotterdam Courant 12-2-1929), traduit cette opinion que les planteurs ont moins d'intérêt à maintenir des prix élevés qu'à voir se développer la vente de la quinine à des prix modérés. (Cité par L. Borremans, Congo. Loc. cit.).

N. de A. — C'est là un élément très important, car l'histoire de l'Entente fait apparaître nettement que l'influence du groupe planteurs a été grandissante depuis 1913.

3° Si dans un marché libre, le moyen de développer une entreprise découle essentiellement de l'augmentation des débouchés individuels au détriment parfois de ceux des concurrents, il en est autrement dans un marché organisé. Les positions des divers producteurs sont acquises et le seul moyen d'accroître les activités individuelles, rendues solidaires par le système des égalisations, est d'augmenter les ventes collectives. Il faut pour cela utiliser la propagande, ce qui a été fait. Il faut par ailleurs abaisser les prix et la diminution du prix est réalisable au fur et à mesure qu'elle peut se compenser par la vente de quantités plus importantes et, par voie de conséquence, par la diminution du prix de revient.

4° Le quinquina n'a poussé jusqu'ici avec succès qu'aux Indes néerlandaises et les essais de culture en d'autres régions ont pour la plupart été malheureux. Mais, suivant l'avis de divers botanistes, il n'est pas exclu que la culture puisse un jour réussir sous d'autres climats, et surtout elle pouvait se développer aux Indes néerlandaises elles-mêmes (1). Or l'élévation des cours n'eut pas manqué de favoriser de telles tentatives et d'inciter tant à la création d'exploitations qu'à l'extension inutile des cultures existantes.

Il est donc de bonne politique pour les planteurs de la Vereeniging, qui sont en mesure de satisfaire tous les besoins présents et futurs, de chercher à se réserver le

(1) Ceci n'est plus exact depuis les ordonnances sur les restrictions.



bénéfice légitime de leurs efforts, en décourageant par des prix modestes la concurrence d'outsiders possibles, étrangers ou néerlandais.

Faisant siens ces divers points de vue, c'est donc par la pratique de prix ajustés sur un profit raisonnable, que l'entente a voulu apporter la sécurité à ses membres, les protéger contre les manœuvres des éléments nouveaux qu'eussent attirés des bénéfices exagérés, et maintenir ainsi l'édifice si malaisément construit.

Toutefois la détermination du plus bas prix possible ne peut se faire sur la seule base des indications fournies par le prix de revient. Des facteurs supplémentaires ont à intervenir qu'il convient de ne pas négliger.

Le souci de protéger les planteurs de quinquina et d'obtenir une production suffisante doit, en effet, aboutir à leur réserver des avantages tels qu'ils persévèrent dans une telle culture plutôt que de se laisser attirer par celles qui comportent moins de risques.

A cet égard, la culture du thé, produit d'exploitation plus facile, prêt à la consommation quelques jours après la récolte, jouissant de débouchés plus larges et plus stables, reste pour les planteurs un attrait toujours possible. Il ne faut pas perdre de vue cet aspect du problème.

Il apparaît d'autre part que, malgré les abaissements successifs de prix, la quinine ne peut être achetée par tous. Or, produit de première nécessité, il est indispensable de la fournir, même et surtout, aux pays les plus déshérités. Pour faciliter le respect de cette obligation le prix de vente officiel devra être assez avantageux, pour permettre la vente à bas prix — bas prix qui ne seraient par eux-mêmes que très insuffisamment rémunérateurs

— et éventuellement pour procéder à des distributions gratuites.

Sans doute, une telle considération dépasse-t-elle le cadre des préoccupations habituelles des entreprises industrielles, mais on doit se féliciter qu'elle ait été retenue comme élément essentiel dans la solution d'un problème où domine un impératif social et humanitaire.

Nous estimons que les principes directeurs d'une telle politique diffèrent peu de ceux qui orientent généralement l'action des ententes. Comme le note justement Dauphin MEUNIER (1) « les ententes industrielles se tiennent avec soin à l'écart de toutes les manœuvres qui porteraient atteinte à la sécurité du marché. Elles évitent les montées en flèche des cours même lorsque les prix trop déprimés par la crise ont à connaître une hausse assez accentuée, de manière à assurer à nouveau aux entreprises un profit jugé satisfaisant ; elles ne recourent qu'aux montées en paliers sans tension ni secousses brusques. Et ce niveau une fois atteint, elles s'efforcent de stabiliser les prix ». C'est la même opinion qu'on retrouve sous la plume d'Elis DUSSAUZE (2) : « En période d'excédent de la demande sur l'offre, écrit-elle, une entente ne peut pas pratiquer une hausse exagérée des prix sous peine de provoquer des dissidences parmi ses membres et de voir surgir à nouveau la concurrence sous forme de nouvelles entreprises ou de produits de substitution. »

Nous sommes convaincus que le désir, la recherche de la sécurité est l'élément déterminant et typique

(1) Dauphin-Meunier A. — Aujourd'hui — 14-11-1940.

(2) Dussauze E. — Loc. cit. p. 312.

de la politique des ententes. L'immense majorité d'entre elles, et c'est le cas de l'entente de la quinine, sont nées de l'indispensable besoin de sortir du chaos économique, et non pour prétendre à une recherche exorbitante du profit. Dans l'esprit de tous les membres domine toujours l'appréhension de retomber dans l'anarchie et cette crainte impose une prudence extrême dans la fixation des prix. Au fait tout ceci ne suggère-t-il pas que l'intérêt des membres d'une entente réside dans la sagesse, ou plutôt que la sagesse d'une entente procède également de l'intérêt même de ses membres.

L'organisation de la vente et de la propagande.

Quand la quinine contenue dans les écorces a été livrée selon les prescriptions de la K. O. aux fabricants hollandais, et par ceux-ci aux fabricants étrangers selon les termes des sous-contrats de fourniture, elle est extraite dans les fabriques, transformée à l'état de sels divers et mise en vente sur le marché.

Les conditions de vente et le prix sont fixés par le Kina-bureau suivant les modalités relevées aux précédents chapitres. Tous les fabricants pour s'y conformer, doivent déclarer le détail de leurs opérations, les prix pratiqués pour chacune d'elles, les monnaies dans lesquelles elles ont été effectuées, les pays destinataires, les commissions versées et soumettre leur comptabilité au contrôle du Kina-Bureau. La vente de la quinine et de ses sels, des alcaloïdes mineurs, se trouve donc totalement surveillée par cet organisme.

La fixation d'un tarif uniforme a évidemment entraîné la disparition des ventes aux enchères, très régulièrement pratiquées avant 1913. Mais exception faite de cette méthode commerciale, la technique de la vente n'a pas été modifiée grandement. Elle a bénéficié toutefois des avantages que procure l'étude collective du marché, c'est-à-dire « la réunion méthodique et permanente de tous les renseignements sur les besoins et possibilités d'achat de la clientèle existante et potentielle, sur les organismes distributeurs, sur l'activité de la concurrence et des résultats obtenus par les produits de substitution » (1).

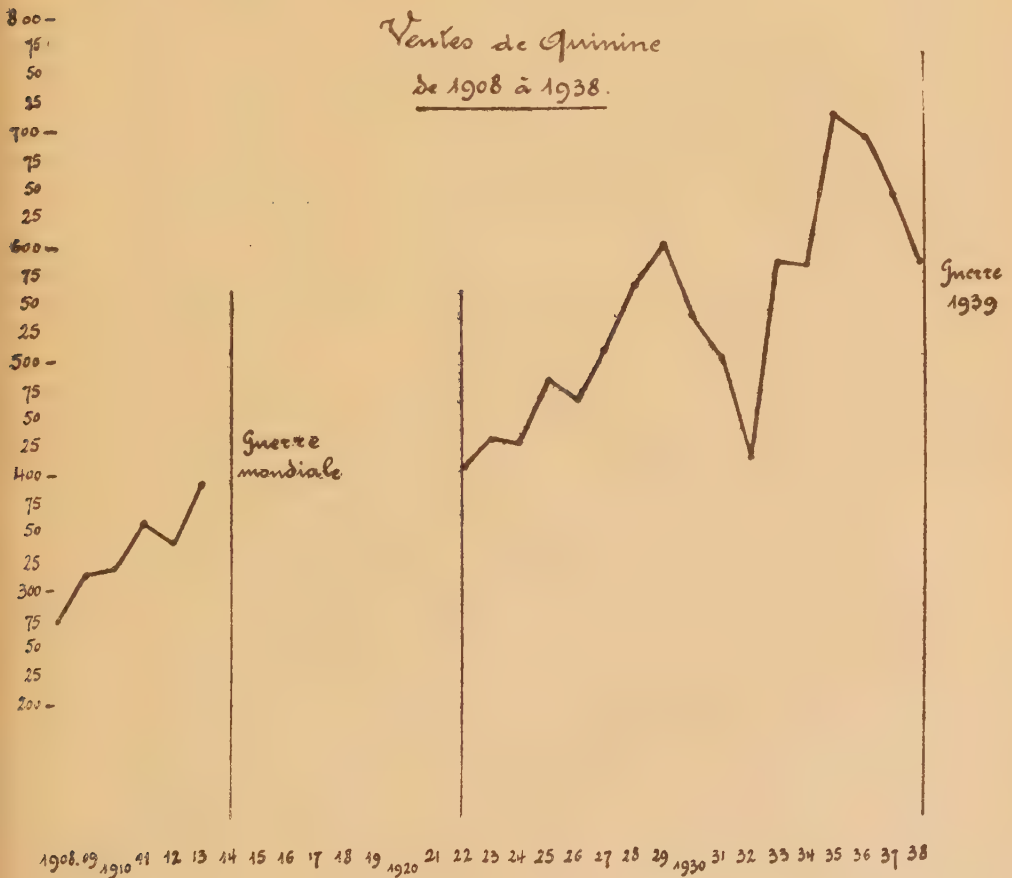
En règle générale, les fabricants satisfont tout d'abord leurs débouchés naturels immédiats ou lointains, tels que leur propre pays et ses colonies et mandats. Ils jouissent à cet égard de l'engagement tacite de respect des home-markets. Au contraire, sur les autres marchés, les marques sont en concurrence. Elles y sont présentées selon les techniques habituelles qui mettent en jeu la publicité individuelle, les commissionnaires, les agents. Les importantes maisons de commission et d'exportation possèdent elles mêmes leurs organisations propres qui utilisent des procédés analogues de prospection. Tous ces organes sont donc parfaitement en mesure d'atteindre le consommateur éventuel et de communiquer aux fabriques et à l'entente les éléments d'informations relatifs à la quinine, à sa vente, à ses possibilités d'emploi. A la vérité, l'agent des fabriques, dont la nomination et le taux de commission dépendent du Kina-Bureau est à la fois instrument de vente et correspondant.

(1) Lengelé R. — L'organisation professionnelle, source de prospérité des entreprises. Revue : Les Affaires, mars 1939.

Les principaux modes de vente sont :

1° la vente au commerce de gros, soit directement de la fabrique, soit par l'intermédiaire du réseau d'agents.

2° la vente directe aux acheteurs privilégiés qui, en raison de l'importance de leurs ordres, bénéficient de prix spéciaux accordés par le Kina-Bureau. De tels acheteurs sont en général des fabricants de spécialités à base de quinine ou des droguistes qui alimentent le commerce de détail.



3° la vente aux administrations d'état, pour les besoins soit des services sanitaires civils, soit des services de santé militaires.

4° la vente aux institutions s'occupant de la salubrité publique.

Lorsqu'il s'agit de contrats importants, la convention des fabricants peut se substituer à une seule entreprise. De plus, le Président du Kina-Bureau et un planteur participent généralement aux pourparlers, puisque l'entente toute entière aura à supporter les charges des rabais consentis dans de telles opérations.

Telle quelle, la prospection en vue de la vente paraît développée au maximum pour l'époque actuelle. Il n'en reste pas moins que certaines régions très impaludées ne jouissent pas de la facilité d'approvisionnement désirable. C'est le cas d'immenses territoires de la Chine du Nord. Mais cette question est celle de la pénétration économique et reste au dessus des possibilités des entreprises commerciales.

La vente de la quinine étant de loin insuffisante pour absorber la production d'écorces, l'Entente s'est efforcée d'en obtenir l'accroissement par la propagande. Le Kina-Bureau a reçu dans ce but des attributions spéciales et un organisme a la mission de centraliser et de coordonner toutes les manifestations de la propagande générale.

Il s'agit en l'occurrence de propagande collective, dont on admet que la portée générale est plus grande sur le public que la publicité en faveur d'une marque, grâce à son allure désintéressée et éducative. Elle se fait sous trois formes. La première cherche à atteindre le grand

public, les paludéens, en rappelant les moyens élémentaires de prévention et de lutte contre le paludisme. La presse, le cinéma, la radio, la distribution de mosquito-graphes et de dépliants coloriés en sont les instruments les plus fréquents. Les deux autres formes sont au contraire scientifiques et techniques. L'une se propose de présenter au corps médical tous les éléments d'information relatifs à l'emploi de la quinine, aux résultats obtenus, aux indications thérapeutiques nouvelles, aux meilleurs modes d'administration. Elle se manifeste par la publication de formulaires, d'observations médicales, de conférences, d'exposés et travaux divers, par l'édition de périodiques professionnels (1). La dernière méthode, enfin, plutôt moyen d'information mutuel que de propagande, comporte la prise de contact et le maintien de relations scientifiques avec les spécialistes du paludisme, les offices d'hygiène et les organisations sanitaires.

Il est bien évident que la vente et l'usage de la quinine ne peuvent dépasser un certain plafond, car il ne viendrait à l'idée de personne de conseiller la quinine à un sujet bien portant vivant en zone non dangereuse. Mais il n'en reste pas moins que la quantité consommée est très notablement inférieure à la quantité estimée nécessaire par les experts de la S. D. N. Ceci est fort regrettable puisque les centaines de milliers de kilogs qui

(1) Livres de propagande. De Bussy. — *Chininum*. Amsterdam 1926 (traduit en anglais, latin, français, allemand, néerlandais).

Malaria et quinine, 1927. Bureau pour l'encouragement et l'emploi de la quinine.

Le paludisme et les grandes cultures.

manquent chaque année aux paludéens restent invendus dans les magasins des planteurs. Voulant remédier à cet état de chose, le Kina-Bureau a proposé à la S. D. N. la conclusion de contrats à long terme, consentis, avec certaines garanties, à des prix extrêmement bas. Cette proposition n'a pas eu de suite. Par ailleurs, la propagande a souvent les moindres chances de succès, là où le besoin en quinine est pourtant le plus manifeste ; dans les régions pauvres où règne la malaria, les ressources individuelles, souvent même les crédits gouvernementaux sont insuffisants pour qu'il soit procédé à des traitements efficaces.

Les fournitures de quinine à bon marché.

Dans les chapitres antérieurs, nous avons successivement passé en revue les rapports des membres du cartel entre eux et leurs rapports avec la clientèle. L'étude de la fourniture de quinine à bas prix nous conduit à considérer maintenant les rapports de l'Entente avec les États.

Dans la K. O. qui a pris fin en 1938, les parties s'engageaient à collaborer pour assurer aux régions particulièrement affectées par la malaria, un approvisionnement en quinine à bon marché. Cette clause figure également sur la dernière K. O. et on peut assurer que l'engagement qu'elle traduit exprime une réalité profonde puisqu'elle est une garantie exigée par le gouvernement néerlandais et qu'elle conditionne son adhésion à la Vereeniging.

Cet engagement des contractants se traduit par des offres et des marchés à des prix supportant des rabais considérables sur le prix officiel. De telles livraisons sont consenties aux gouvernements et aux administrations sanitaires dont les intentions sont de procéder à la quininisation massive et qui prennent l'engagement en contrepartie des avantages qui leur sont accordés, de ne pas reverser sur le marché les quantités ainsi obtenues. C'est dans cet esprit qu'a été faite à la S. D. N. l'offre dont nous avons parlé récemment (1).

À côté de ces fournitures à prix réduits, d'importantes quantités de médicament ont été distribuées gratuitement aux missions et œuvres philanthropiques installées dans les régions les plus infestées (2).

La fourniture de quinine à bon marché ne laisse pas d'ailleurs de poser des problèmes malaisés. Il importe, en effet, que la vente de ces quantités, à laquelle il est raisonnable de s'attacher tant pour remédier à la surproduction que pour faciliter la lutte antimalarique, ne crée pas de préjudice à la vente directe et normale. Il est évi-

(1) En avril 1931, l'Association s'est adressée directement à la Commission du Paludisme de la S. D. N. en lui offrant de mettre à sa disposition pour un grand nombre d'années, par exemple une période de 20 ans, une quantité annuelle d'environ 500.000 kilogs de sulfate de quinine, emballés en boîtes fer blanc, mis en caisses, livrés à la fabrique au prix de 20 florins par kilog, tandis que le prix du Kina-Bureau était égal à 35,5 florins, sous condition que ces quantités ne fassent pas l'objet de transactions commerciales, mais qu'elles servent exclusivement à la quininisation de la population des régions impaludées.

(2) 2 à 3.000 kilogs en Chine pendant les grandes inondations.

dent que seule la vente de quantités supplémentaires rend possible l'abaissement des prix, que seul un accroissement notable des fabrications permet l'application de tarifs à peine supérieurs aux prix de revient. Certains consommateurs se sont étonnés de la différence entre le prix officiel et les prix bon marché, allant jusqu'à solliciter ce barème exceptionnel pour des commandes normales. Dans de tels cas les garanties exigées des acheteurs pour sauvegarder le profit légitime des entreprises ne sont donc pas toujours aisées à obtenir et la ventilation entre les quantités normales et les quantités supplémentaires est un problème délicat.

Est-ce dans ce fait qu'il faut chercher la cause de l'insuffisance, malgré les concessions du Kina-Bureau, des résultats obtenus avec les fournitures à bon marché. Si certains pays tels que l'Albanie, la Russie, la Grèce, l'Italie, la Bulgarie ont bénéficié de ces contrats, il est incontestable cependant qu'on en pouvait mieux attendre. L'explication de ce demi-échec réside plutôt dans le fait qu'une lutte méthodique, entreprise par un gouvernement ne suppose pas seulement l'achat de quinine. Elle nécessite des dépenses considérables dont l'achat du médicament ne représente d'ailleurs qu'une faible partie. Les mesures diverses d'une sérieuse campagne antipaludique, l'organisation des dispensaires, la destruction des anophèles, le pétrolage des marais, la formation de centres médicaux spécialisés, de centres de propagande et de vulgarisation destinés à instruire et conseiller la population, entraînent des frais devant lesquels reculent trop souvent les états. En regard des frais que représen-

tent de telles réalisations, les dépenses inhérentes à l'achat de quinine sont infimes. Le coût de cette médication par tête d'habitant, bien inférieur à certaines thérapeutiques courantes, n'est pas comme on l'a prétendu un obstacle réel à la quininisation massive (1).

Quelle que puisse être d'ailleurs l'importance de ces considérations financières, on estime ici que dans l'intérêt même des états et toute question humanitaire mise à part, les gouvernements se doivent de les surmonter. Une expérience (2) tentée par les villes de Bamberg et de Chester dans l'Etat de la Caroline du Sud en fait foi. Ces cités ont calculé les pertes sous forme de privations de revenus et de frais médicaux provoquées par la malaria dans les années 1918-1919 durant lesquelles la maladie n'avait pas été combattue. Ces pertes se sont élevées à 34.000 et 58.000 dollars pour une population de 7.768 âmes, soit 4,37 et 7,6 dollars par habitant. On a calculé par contre qu'une quininisation intensive effectuée sur une superficie de cent lieues carrées dans le Sunflower County avait coûté en 1918, 8.633 dollars, en 1920, 3454,72 dollars. Pendant ces trois années, ces sommes représentent 1,16 de 0,38 dollar par an et par personne ou en moyenne un montant annuel de 0,70 dollar par habitant (3).

(1) Le cout de la quinine, obstacle grave au traitement approprié et à la répression du paludisme. Dr George Cheever Schattuck. Boletin de la Oficina Sanitaria Panamericana, oct. 1935.

(2) Malaria. Bureau pour l'encouragement à l'emploi de la Quinine. Amsterdam 1927, p. 441.

(3) En 1922, la quinine valait 65 florins ; en 1941, 37.

Les entreprises commerciales qui obligent leur personnel à pratiquer une prophylaxie quininique régulière, suivent donc une incontestable politique d'économie (1).

Il paraît, en fait hors de doute que c'est concilier heureusement les obligations des Etats et les nécessités commerciales que de poursuivre et si possible développer cette politique de vente à bas prix. Tout le monde a à gagner de la multiplication de ces contrats importants qui contribueraient à utiliser au mieux des besoins de l'humanité des stocks dont la valeur thérapeutique est précieuse à juste titre (2).

Les restrictions.

C'est un fait courant, car il traduit un objectif fréquent, que les ententes agissent en restreignant la production pour l'adapter d'une manière rationnelle aux be-

(1) Un exemple de traitement dans les Entreprises commerciales réussi par le Dr Varnecke dans les plantations Michelin à Dao Tieng et à Phou Rieng (Cochinchine), cité par J. Lacaux. Que pensez-vous de la quinine. Revue de Médecine et d'Hygiène tropicale, mai-juin 1934.

(2) N. de A. — L'exemple de l'Italie dans la lutte contre le paludisme est à citer parmi les plus belles réussites. En 1902, l'administration facilita la quininisation des populations et obtint des résultats suivants :

1900	15.000 personnes meurent de la malaria.	
1902	2.242 kgs de quinine distribués	13.358 décès.
1904	14.061 kgs de quinine distribués	8.501 décès.
1908	23.553 kgs de quinine distribués	3.462 décès.
En 1908,	mortalité par la malaria	536 par million.
En 1933,	mortalité par la malaria	57 par million.

soins de la consommation. Ainsi en a-t-il été pour les Ententes de la houille, de la potasse, de l'étain, du pétrole, du café, du caoutchouc. Tel fut l'objet du plan Stevenson de 1922, dont l'application en Malaisie et à Ceylan tendait à une réglementation de l'exportation du caoutchouc sur une échelle trimestrielle. Tel fut aussi celui du plan Tarafa destiné à lutter vers 1925 contre la surproduction du sucre et l'avalissement des cours.

L'entente de la quinine, née des crises de surproduction des écorces de quinquina, se proposait aussi des buts analogues. La première Kina-Overeenkomst fixait en effet les quantités de quinine qu'avaient à livrer les planteurs et ces chiffres pouvaient servir de base indiscutable de prévision en matière de culture. De même l'art. 26 de la K.O. de 1923, arête-t-il à 1.500.000 kg. la quantité de sulfate de quinine sous forme d'écorces que les planteurs sont tenus de livrer du 1.1.1924 au 31.12.1928 aux fabricants et dont ceux-ci doivent prendre livraison. Ultérieurement, les quantités à prendre n'ont pas été mentionnées. Une telle précision anticipée est actuellement inutile, puisque le bureau de la Vereeniging est tenu période par période au courant des chiffres de vente qui représentent exactement ceux des livraisons d'écorces, et qu'il possède à peu de chose près les mêmes éléments d'information que le bureau des fabricants et que le Kina-Bureau.

L'Organisation avait pensé que l'impossibilité ou se trouvaient les planteurs de réaliser leur surcroît de production, provoquerait une réduction volontaire ou automatique des récoltes. Il n'en fut pas ainsi et l'augmenta-

Milliers de kilogs
de quinine dans
les écorces.

1.400.

1.300.

1.200.

1.100.

1.000.

900.

800.

700.

600.

500.

400.

300.

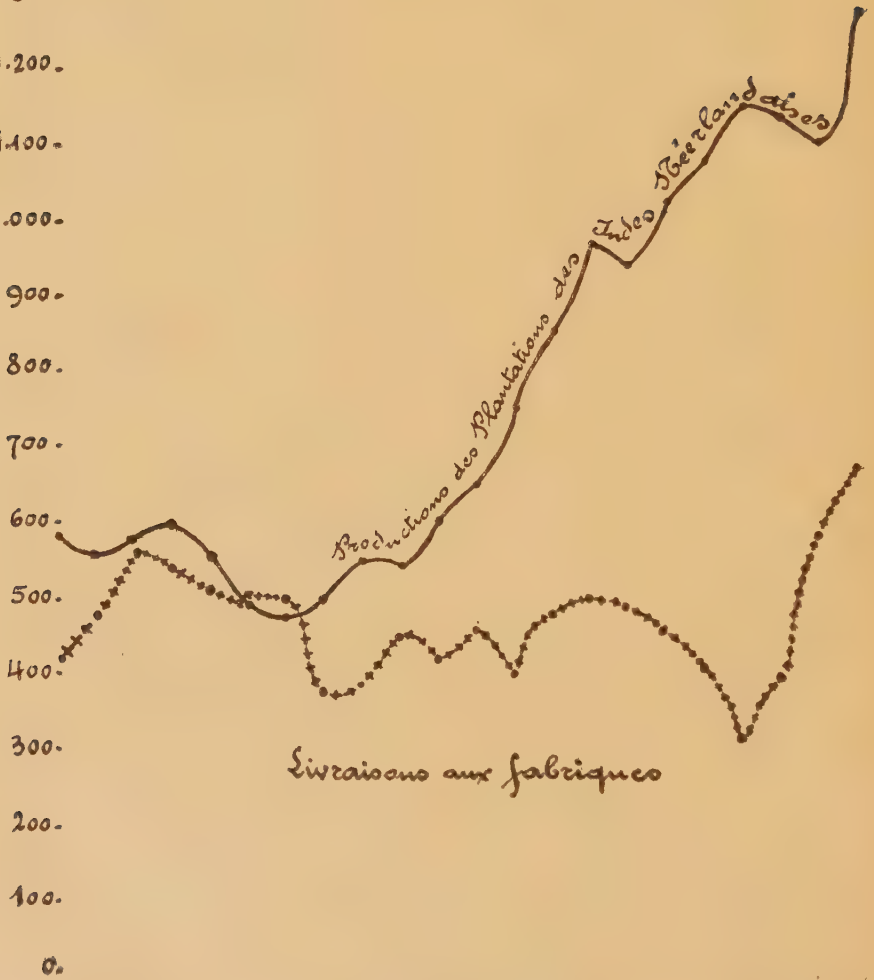
200.

100.

0.

Productions des plantations des
Indes Néerlandaises

Années. 1914 15 16 17 18 19 1920 21 22 23 24 25 26 27 28 29 1930 31 32 33 34 35



tion assez faible des ventes ne fut pas suffisante pour absorber les excédents.

La surproduction croissante ne résultait d'ailleurs pas tant de l'accroissement des emblavures que de l'augmentation du rendement potentiel des plantations existantes obtenue par l'emploi des engrais et l'amélioration des plants sélectionnés. Mais en fin de compte, cela se traduisait par l'existence de stocks dont l'importance dépassait trop largement celle de réserves raisonnables. Alors qu'à l'origine, les planteurs avaient une garantie d'écoulement de 90 % de leurs récoltes, ils ne pouvaient vers 1933 en réaliser que 45 à 50 %.

Dès 1929, consciente du danger, la Vereeniging prenait des mesures pour diminuer la superficie des plantations. Au prix de larges sacrifices financiers, elle offrait des avantages à tous ceux de ses membres qui procédaient à l'arrachage d'une partie de leurs cultures et elle achetait des plantations pour les supprimer. On obtint ainsi une réduction de 17 % des emblavures, mais cet effort fut annulé par l'augmentation du rendement et par l'activité des planteurs non affiliés à la Vereeniging, qui, indirectement mais efficacement protégés par la Convention étaient les bénéficiaires immédiats des restrictions volontaires des planteurs affiliés. Ces planteurs libres n'étaient pas nombreux et représentaient à peine 3 % de la production générale. Mais leur situation, avantageée de plus en plus par la discipline de l'Association, excitait la convoitise de maints planteurs affiliés, qui voyant leur pourcentage de restriction augmenter et craignant que tout le poids des sacrifices consentis ne

continue à frapper les seuls membres de la Vereeniging, rompaient avec l'organisation et passaient dans le camp des outsiders.

Les difficultés se révélèrent si sérieuses — la production des Indes Néerlandaises dépassait déjà de 100 % la consommation mondiale qu'en 1934 des mesures légales prises par le gouvernement indonésien vinrent rendre obligatoires pour tous les planteurs les mesures prises de plein gré par la Vereeniging. On ne pouvait mieux faire en effet que mettre à profit la longue expérience de l'Association des planteurs et utiliser les sources d'information dont elle disposait. On s'est donc contenté d'étendre à tous les planteurs la réglementation élaborée et mise en application par les affiliés.

Ces mesures se sont traduites par une ordonnance sur l'exportation (1) de l'écorce de quinquina et une seconde sur la plantation (2) du quinquina qui sont entrées en vigueur le 1^{er} mars 1934.

La première fait défense d'exporter l'écorce de quinquina sans l'autorisation du gouvernement, pendant un certain nombre d'années. Des licences seront accordées pour une quantité annuelle déterminée par le gouvernement. Il est interdit par ailleurs de traiter aux Indes Néerlandaises les écorces qui n'ont pas bénéficié de la licence d'exportation.

(1) Kina-Ultvoer Ordonnantie.

(2) Kina-Aansplant Ordonnantie.

Pour l'application de ce décret, les entreprises ont été divisées en trois groupes, la Vereeniging qui représente 97 %, les jardins de quinquina de la population, les entreprises libres. Une part d'exploitation collective a été assignée au premier groupe qui continue comme par le passé, à procéder à la répartition entre ses membres. Les membres des deux autres catégories reçoivent une quote part individuelle.

Dans les deux cas, le principe de la répartition repose sur l'attribution d'une quote part calculée en fonction du rendement total et normal de chaque entreprise et de la quantité globale dont l'exportation est prévue. Les pourcentages de restriction ont atteint jusqu'à 57 %.

La seconde ordonnance interdit à toute entreprise de planter des quinquinas en extension des superficies existantes. Une plantation arrachée peut cependant être remplacée, avec l'agrément du Directeur des Affaires économiques. Pour la mise en ordre de cette législation nouvelle, un Commissariat gouvernemental a été créé. Sur son initiative, quelques modifications de détail ont été apportées en 1935 à la Kina-Ultvoer. Or, qui ne touchent en rien aux principes généraux dont était inspiré ce décret.

Pour donner un résultat favorable, une telle politique doit être poursuivie durant de longues années. Mais on estime qu'un laps de 10 à 15 ans devrait suffire pour amener un assainissement à peu près complet de la culture.

L'institution de cette réglementation légale a conduit tout naturellement à opérer un rapprochement avec

les décisions antérieures de même objet. On a fait à ce sujet deux remarques importantes. La première réside dans le fait que ces mesures n'ont pas été appliquées pour obtenir une valorisation du prix du produit. Elle n'ont eu à cet égard aucune conséquence et le prix de la quinine n'a pas été modifié. La seconde observation relève que bien des cultures ont pu connaître, avant la mise en vigueur d'une législation particulière, un système de restrictions volontaires mais qu'il est rare de constater l'existence préalable d'un véritable « code » de restrictions pour lequel les intéressés désiraient purement et simplement la sanction légale. Le fait s'explique sans aucun doute par l'influence énorme de la fraction Vereeniging mais il méritait d'être noté.

CHAPITRE V

JUGEMENTS ET CRITIQUES

Si l'exposé de la structure et du fonctionnement de l'Entente de la quinine a permis de dégager les buts que cette organisation s'était fixés et dans certains cas, de relever au passage les résultats acquis, il convient cependant de dresser en un tableau plus schématique le bilan de son activité générale, de souligner les critiques et les attaques dont elle a été l'objet et d'en établir soit le bien fondé soit l'inexactitude.

Pas plus que nous n'avons essayé de « disséquer » l'entente en ses divers accords pour la situer dans le cadre général des créations économiques contemporaines, nous ne tenterons maintenant de distinguer le mérite réciproque de chacun d'eux dans les résultats de l'activité générale. Sans doute, chaque contrat se proposait-il, à son heure, des objectifs précis, mais ses effets ne pouvaient être complets qu'en s'intégrant dans le cadre de l'accord général et réciproquement l'accord général ne peut se concevoir sans la préexistence des accords secondaires. La meilleure des preuves n'en est-elle pas que les ententes entre planteurs ou entre fabricants n'ont donné que des résultats éphémères avant la signature de la K.O.

Toutefois cette union étroite des membres de l'entente, qui permet l'unité de leur politique, n'a pas été un obstacle à la répartition des tâches. Les directives posées, chacun des groupes ne se devait-il pas d'agir en propre dans la sphère de ses intérêts ; chaque membre, à l'intérieur des groupes, ne devait-il pas poursuivre cette ac-

tion dans le cadre géographique ou économique ou il bénéficiait d'une situation privilégiée.

C'est par l'organe de la Convention des fabricants, par exemple que l'on cherche à obtenir l'augmentation des ventes et à créer les conditions les plus favorables à l'extension des débouchés. C'est par l'intermédiaire de la Vereeniging qu'on s'efforce de discipliner la production en restreignant les emblavures. Par le moyen de ces groupes on rassemble plus aisément les informations qui, coordonnées au sein du Kina-Bureau serviront de bases essentielles pour l'établissement de la politique de l'Entente.

Ceci posé, il est hors de doute que la tâche principale revient au Kina-Bureau et c'est son œuvre que nous devons juger.

Qu'espérait-on de la K. O. ? Essentiellement deux choses; d'une part l'adaptation de la production aux besoins, d'autre part, l'obtention d'un profit légitime équitablement réparti entre planteurs et fabricants.

Le premier de ces deux objectifs comportait la solution favorable de trois problèmes. Il fallait éviter la disette et la surproduction, il fallait briser la spéculation et les tentatives d'accaparement.

Le premier de ces points a été aisément résolu. Depuis 1918, date de la dernière pénurie de quinine, les quantités produites ont toujours été amplement suffisantes pour couvrir tous les besoins et les stocks existants permettent de satisfaire à n'importe quelle demande éventuelle. De plus, les efforts accomplis en matière de

culture et de sélection laissent-ils supposer que les planteurs seraient en mesure d'atteindre facilement et rapidement le chiffre de production auquel les experts ont estimé les besoins mondiaux.

Nous avons vu que le second but a été la grande difficulté qu'a rencontrée l'entente. Malgré la discipline sévère à laquelle se sont soumis ses membres, malgré l'autorité dont elle jouissait, elle n'a pu remédier seule aux dangers de la surproduction. Il n'en reste pas moins que la tâche gouvernementale a été singulièrement facilitée, puisqu'il n'était besoin pour appliquer les mesures légales que d'entériner les décisions prises par la Vereeniging.

Mais si la surproduction n'a pas été évitée, du moins l'existence de l'organisation a-t-elle eu l'immense avantage de préserver les planteurs des désastres qui accompagnaient jadis les crises de surproduction et d'éviter les disettes qui leur succédaient. Sans doute y a-t-il eu comme avant la K. O. des périodes de rendement exagéré, il n'y a pas eu du moins de périodes de raréfaction et en fait, ceci importe plus que cela.

Quant aux dangers de la spéculation et de l'accaparement, ils ont totalement disparu. En premier lieu, l'existence du stock intangible et son mode de recomplètement interdisent aux fabriques d'augmenter leurs stocks. Par ailleurs, la certitude d'un approvisionnement régulier suffit à décourager les spéculateurs dont l'influence se manifestait jadis pendant les années de disette (1).

(1) V. The Chemist and druggist n° 2.781. Vol 118 Mai 1933. Retrospect of fifty years ago. (Réimpression du bulletin du marché du 15 mai 1883).

Pendant la guerre mondiale 1914-18, le cours de la spéculation atteint 111 à 112 florins...

Enfin le contrôle du Kina-Bureau, en s'exerçant sur toute vente de quinine et toute livraison d'écorces tend au même résultat. Le marché de la quinine, dont les écarts et les fluctuations de prix créaient autrefois des difficultés considérables pour la constitution des stocks de réserve normaux, se trouve aujourd'hui parfaitement assaini.

Si du second objectif, on retient d'abord le mode de répartition du profit, c'est qu'il y a, à ce sujet peu à dire. Les parties ont sans doute estimé que les rapports admis ne leur sont pas préjudiciables puisque les unes et les autres ont continué leur coopération.

La volonté d'améliorer la situation des entreprises affectées par les crises, posait, nous l'avons vu, un problème délicat puisque l'Entente, tout en s'efforçant d'apporter une amélioration réelle, se devait de pratiquer des cours propres à décourager la concurrence. Pourtant les résultats ont été favorables. L'influence des outsiders n'a pas pris d'ampleur, bien au contraire, et pour autant qu'on puisse en juger, la vie des entreprises a été plus prospère. Les entreprises moyennes ont acquis la certitude de débouchés et d'approvisionnements équitables et il n'est plus à craindre que, éventuellement, les maisons les plus importantes ne livrent seules leur production, ou n'accaparent toute la matière première disponible sur le marché. La stabilité des cours a été indiscutablement un des facteurs essentiels de cette prospérité et, c'est là, ainsi que dans la modération et la prudence de sa politique, que résident les causes du succès de l'Entente. Car si le succès d'une entente se mesure à son homogénéité et à sa durée,

ces deux critères ne font pas défaut aux accords de la quinine.

En dehors de ces résultats essentiels pour la vie de la profession, il est certain que la création de l'entente a apporté d'autres avantages non négligeables.

Il y a eu tout d'abord, une amélioration considérable de la technique commerciale des achats d'écorces. Les achats aux enchères étaient basés sur des résultats d'analyses obtenus par des méthodes différentes et de ce fait assez peu constants. L'organisation a rassemblé toutes les connaissances scientifiques relatives à ce sujet et les a adaptées à des procédés de détermination rigoureux, uniformément utilisés.

L'établissement d'un même taux de remise et de commission accordé aux intermédiaires, maisons de gros, agents, a mis fin automatiquement à la surenchère entre les fabricants, dont les mêmes intermédiaires savaient utiliser la désunion. En permettant l'étude collective du marché, l'organisation a grandement favorisé la prospection et permis de porter les efforts principaux sur les points où la demande potentielle apparaissait la plus considérable. Elle a permis également la propagande collective qui conçue sous l'angle strictement médical ou sous la forme éducative n'a pas manqué d'apporter une aide efficace aux luttres entreprises par les Etats et aux campagnes d'information qui les accompagnaient. Le Cinchona Institut, centrale d'étude et de propagande, rassemble et fait connaître à des milliers de médecins et en toutes les langues ce qui touche de près ou de loin à la malaria, à la quinine, à ses utilisations multiples. Des

formulaire précisent au corps médical les meilleurs modes d'administration de la quinine et de ses sels en thérapeutique, d'après les observations des spécialistes de ces questions. De même, les efforts faits auprès du public sont autant de conseils avisés et efficaces pour la lutte anti-malarique. Si on sait que l'Organisation d'Hygiène de la Société des Nations a estimé à 1.400 tonnes les besoins mondiaux en quinine et que la consommation moyenne n'atteint pas la moitié de ce chiffre, on pensera que les efforts multiples accomplis pour en développer l'emploi, ne sont pas inutiles, dans l'intérêt même de l'humanité.

Enfin l'Entente a pu réaliser, avec une ampleur que n'auraient jamais pu atteindre les initiatives individuelles, une œuvre de bienfaisance auprès des missions, des œuvres d'assistance diverses auxquelles la quinine est fournie gratuitement. C'est également grâce à l'Entente que la vente de quinine à bas prix a été rendue possible et que des stocks très importants peuvent être immédiatement employés à satisfaire des besoins inattendus.

CRITIQUES

Les critiques qui ont été formulées contre l'Entente de la quinine sont de deux ordres. Les premières, basées sur une argumentation d'inspiration bien connue, sont communes à toutes les ententes et dépassent en quelque sorte le cadre de cette étude. Aussi n'en retiendrons-nous que ce qui, dans le domaine des considérations morales, intéresse directement l'organisation.

Avant de poser l'affirmation gratuite que l'existence des ententes est contraire à l'intérêt général — dans le cas présent à la santé publique, — il importe de penser que « le producteur n'est plus nécessairement » comme l'a écrit TCHERNOFF (1) « une entreprise qui agit suivant des motifs égoïstes ». Nous pensons avoir prouvé maintes fois que, bien au contraire, l'intérêt de l'industrie coïncidait avec l'intérêt général. C'est qu'en effet, « poursuit le même auteur », à la loi de concurrence se substitue peu à peu la loi de la prévision économique établie sur des statistiques dont la précision va en se perfectionnant. Dès lors, les bases sur lesquelles une entente économique établit l'importance de sa production acquièrent

(1) Tchernoff, *Loc. cit.*

de plus en plus un caractère scientifique, échappent à l'arbitraire et ne peuvent plus être entachées de suspicion à la charge de ceux qui, jusqu'à présent étaient réputés avoir restreint la production uniquement en vue d'aboutir à la hausse des prix au détriment des consommateurs. » « L'action économique des ententes internationales n'est que l'aboutissant d'un travail scientifique fondé sur des recherches, sur des transactions préalables, sur la conciliation des divergences trop nombreuses de divers groupements. Autrefois l'entente internationale s'accommodait de l'écrasement du plus faible par le plus fort, actuellement c'est la paix, c'est la coordination des forces, c'est le besoin impérieux d'établir une harmonie. Non seulement, elle met fin à un conflit, à une déperdition de richesses par une rationnelle coordination d'efforts, bien plus elle rattache d'abord des industries isolées à un plan d'ensemble, puis elle relie entre elles les économies nationales des pays, les uns producteurs, les autres consommateurs. »

Le second groupe de critiques s'applique au contraire plus particulièrement à l'Entente de la quinine et se dresse non pas tant contre les raisons d'être et la structure de l'organisation que contre les conséquences qui découlent de son existence même, contre ses résultats prétendus ou supposés. L'argumentation repose sur deux bases principales, l'une politique, l'autre sociale.

Première critique. — Etant donné la seule existence de plantations de quinquinas aux Indes Néerlandaises et l'organisation particulière du système de vente, l'industrie de la quinine se trouve entre les mains des Hollandais et des seuls Hollandais. Etant donné par ailleurs l'importance militaire et sociale de la quinine, il serait indispensable soit de lutter contre ce monopole pour ne pas rester tributaire d'un seul pays producteur, soit d'obtenir la vente libre de ce produit.

Parler ainsi de monopole sans préciser les aspects fondamentaux du problème est user de réticence tendancieuse. Car si monopole il y a, il n'est comme l'a écrit ABRAHAMSON qu'un monopole de climat, de conditions culturelles favorables qu'a grandement favorisé un effort persévérant des planteurs. De cela, on ne peut rendre les Hollandais responsables, mais il faut au contraire les féliciter d'avoir mis en valeur leurs possessions, pour créer en abondance un produit indispensable, insuffisant avant la culture.

Et KERBOSCH (1) dont la compétence en la matière est connue, apporte à ce débat d'indiscutables précisions. « Ce monopole de fait, écrit-il, qui appartient aux Indes néerlandaises est de toute évidence très différent des autres monopoles qui, en la plupart des cas, sont créés et maintenus par des lois et contrôlés par des mesures officielles (tabac, opium). Le monopole de l'écorce de quinquina s'est exclusivement développé en vertu d'une loi na-

(1) Tchernoff. Loc. cit. p. 12, 26.

turelle que les Anglais appellent « the survival of the fittest ». Après que Ceylan eut renoncé à la culture du quinquina pour la remplacer entièrement par la culture du thé et que la plupart des planteurs de l'Inde anglaise eurent suivi cet exemple, les planteurs hollandais, éclairés par le gouvernement des Indes néerlandaises demeurèrent fidèles à cette culture malgré les graves pertes subies et ils furent finalement seuls à pourvoir aux besoins mondiaux de quinine. Or, jamais ce gouvernement n'a essayé de réserver à ses propres sujets par des mesures et des lois spéciales cette position avantageuse acquise grâce à un travail tenace et après des résultats financiers extrêmement décevants. Au contraire, à plusieurs reprises, le Gouvernement des Indes Néerlandaises a procuré des plants et des graines sélectionnées enfin, après tant d'efforts infructueux, à des puissances coloniales qui se proposaient d'introduire dans leur domaine notre culture du quinquina. Le cas échéant, il a donné de la façon la plus large à d'autres gouvernements des conseils et des renseignements inspirés par les résultats des recherches scientifiques de ses plantations d'essais et il les a fait profiter d'une expérience de cultivateur acquise après de grands efforts et qui embrasse une période de plus de soixante-quinze ans. On veut attribuer notre succès, poursuit KERBOSCH, à des conditions extrêmement favorables à la culture du quinquina et qui proviennent de notre sol et du climat de notre archipel. Et bien, nos lois coloniales ouvrent notre territoire complètement à l'initiative étrangère sous les mêmes conditions qu'elles imposent aux sujets nationaux et cela avec des modalités

pour lesquelles nous ne sommes égalés par aucune puissance coloniale. On ignore souvent qu'ainsi une partie considérable des plantations de quinquina à Java sont mises en valeur par des entrepreneurs d'origine étrangère, Anglais, Italiens, Français, Allemands qui profitent de la part du gouvernement du même appui et des mêmes renseignements que ceux qu'il donne à ses propres sujets ». « Une illustration probante (de ce qui précède), c'est qu'actuellement les *Ledgeriana* ayant la teneur la plus élevée en quinine se trouvent dans une entreprise étrangère. Il existe sur notre territoire une grande exploitation de culture de quinquina appartenant au gouvernement italien, nommée *Tjibitoe*, dont l'étendue approche celle de notre plantation gouvernementale qui ne la dépasse que de 52 ha 5. De cette plantation le gouvernement italien fait venir toutes les écorces d'où l'on retire à Turin les sels de quinine qu'il livre au public à un prix qui lui laisse un bénéfice à l'aide duquel il pourvoit à la quininisation de ses régions impaludées ».

Il n'était pas inutile de rappeler ces faits pour démontrer le manque de fondement des attaques dirigées contre les Hollandais. Que le monopole de fait de l'écorce du quinquina puisse être un jour un obstacle à l'approvisionnement en quinine est une chose dont personne ne disconvient, mais il n'y a pas lieu de faire grief aux Hollandais d'être les maîtres des îles luxuriantes de l'archipel de la Sonde. Ainsi que le dit *VOGEL*, « si la fami-

(1) De Vogel W. Th. — Bull. Off. Inter. Hyg. Publ. Février 1932. T. 23 n° 2, p. 278-290.

ne régnait à Java, par exemple, sans que le gouvernement des Indes néerlandaises y parât, serait-il équitable de rendre les producteurs de riz en Birmanie ou en Malaisie responsables de cet état de chose ? Personne ne songerait à le faire. Pourquoi en vouloir alors aux planteurs de quinquina dans les Indes Néerlandaises de ce qu'il y a disette de quinine aux pays malariques. »

Les détracteurs de l'Entente qui ont dû s'incliner devant l'évidence de semblables exposés, ont alors réclamé la vente libre de la quinine. En vérité, l'argumentation de KERBOSCH, ici également, apporte la réponse. Jusqu'à ces dernières années, la possibilité était offerte à quiconque de cultiver le quinquina aux Indes Néerlandaises, quiconque avait le droit d'en extraire la quinine et si une telle tentative avait paru nécessaire aux uns et lucrative aux autres, il est certain qu'on serait passé à la réalisation. Que cela n'ait pas été tenté, démontre que rien ne s'opposait dans les années de paix à un approvisionnement satisfaisant et qu'aucune entreprise nouvelle ne pouvait pratiquer, condition essentielle pour s'imposer, des prix inférieurs à ceux de l'Entente.

Quant à envisager le retour à la vente libre par la suppression de l'organisation existante, par l'élimination pure et simple du système d'équilibre mis sur pied, c'est oublier les leçons de 25 ans de crises et c'est accepter avec complaisance leur recommencement.

L'expérience ayant prouvé que le choix n'est permis qu'entre deux systèmes, la question, toute la question est en définitive de savoir s'il est préférable d'abandonner certaines pratiques traditionnelles libérales plutôt que

de laisser se prolonger un redoutable déséquilibre économique. Pour notre part, nous croyons aux résultats plutôt qu'aux formules conformistes, aux solutions viables qui répondent aux exigences des faits plutôt qu'aux théories abstraites qui dédaignent la réalité.

Deuxième critique. — C'est avant tout de la polémique de presse (1) que relèvent les attaques dont nous ferons état maintenant. La coexistence du monopole de fait et de l'entente, a-t-on écrit, a permis la hausse systématique du prix de la quinine et cela par le contingentement de la production. La quinine, étant donné son emploi massif et indispensable, surtout dans les états pauvres, est trop chère; si elle est chère, c'est la faute de l'entente qui ne craignant pas la concurrence, a élevé ses prix et assuré sa position en contingentant la production au-dessous des besoins de la consommation (2).

Pour juger de la valeur de ces assertions, il suffit de se reporter aux graphiques du prix de la quinine et à la

(1) Gondard (Loc. cit.) cite tant parmi « les accusateurs » que parmi les « défenseurs ». Morning Post 16-1-1926, Intransigeant 26-10-1926, Algemeen Handelsblaad (Amsterdam), Gazette de Hollande (La Haye) 11-2-1927, Corriere Diplomatico e consolare (Rome) 24-1-1927. A la base de ces polémiques, il y avait une phrase du Président du Comité d'Hygiène de la S. D. N. qui exprima ses craintes à la pensée que la production mondiale de quinine pourrait être insuffisante pour organiser une lutte intensive contre le paludisme.

(2) Courrier Saïgonnais du 21 janvier 1930.

courbe de la production potentielle des plantations et de la livraison aux fabriques.

La réalité est que :

1° l'Entente n'a jamais voulu utiliser sa position pour bénéficier d'un profit anormal ;

2° l'Entente a toujours fait des efforts pour augmenter la vente de la quinine, surtout de quinine bon marché destinée aux régions pauvres et impaludées ;

3° Il n'y a jamais eu insuffisance de production d'écorces, et, s'il a été nécessaire de procéder à un contingentement, c'est précisément pour la raison inverse. La résorption des stocks s'avérant impossible, il a fallu se résoudre à restreindre les cultures. Le Brésil n'a pas agi différemment pour le caféier.

En rapport avec ces débats sur le prix de la quinine, il est intéressant de citer un passage du rapport déjà ancien du Dr MARTINOTTI (1). « Il ne paraît pas douteux, écrit-il, que le prix de la quinine est aujourd'hui encore trop élevé. Un grand nombre de causes y contribuent. Tout d'abord les dépenses ayant trait à la production d'écorces de Cinchona et à la fabrication du sulfate de quinine depuis la guerre. Ensuite, les frais de transport, les impôts, etc..., se sont accrus parallèlement. De ce renchérissement, il ne faut pas accuser la Convention de la Quinine car cette conclusion serait injuste. La Convention, au contraire, en réglementant la production de la quinine a assuré le ravitaillement au monde entier. Avant la guerre et avant l'établissement de la première convention de la quinine, la culture du quinquina n'était pas fructueuse et la concurrence avait déjà incité les

(1) Depuis la publication de ce rapport, le prix de la quinine a notablement baissé.

planteurs à abandonner cette culture pour entreprendre d'autres activités plus rémunératrices. La Convention a été fort bien accueillie par les planteurs. En effet, la production a été rendue plus rémunératrice et s'est stabilisée ».

Entre autres erreurs, c'en serait commettre une que de lier la question de la « cherté » de la quinine et celle du monopole. Car, si l'entente disparaissait et si une concurrence intense entraînait une diminution du prix de la quinine, cela serait sûrement préjudiciable aux intérêts des planteurs, mais nullement à leur monopole. Les meilleures espèces de Java, ne peuvent être en mesure d'ici longtemps, de prospérer sous d'autres climats, de sorte qu'après l'élimination des concurrents défavorisés par le rendement, l'avenir de la production resterait lié malgré tout à la prospérité des planteurs indonésiens. Et l'entente disparue, le monopole des écorces ne risquerait-il pas de se transformer en un monopole de fabrication au détriment des économies nationales ?

Une dernière objection, formulée contre le système adopté est que l'adaptation de la vente d'écorces à la vente de la quinine met peut-être une limite à la vente, ou plus exactement, on pense qu'il y aurait sans doute une augmentation des ventes, donc un renforcement de la lutte antimalarique si tout acheteur pouvait s'approvisionner librement en écorces. Cela reviendrait en définitive à vendre sous contrôle les écorces de façon à en surveiller l'écoulement, à en ménager parallèlement la production et à vendre librement la quinine.

A cette hypothèse, on peut aisément opposer qu'il n'est nullement certain que l'existence d'un plus grand nombre d'acheteur d'écorces entraînerait l'augmentation des chiffres de vente de quinine. Le service commercial existant est à même de prospector toutes les régions abordables du globe, les grandes entreprises de commission sont régulièrement approvisionnées et bénéficient de rabais avantageux ; et aucun acheteur d'écorces agissant individuellement ne serait en mesure de proposer et de conclure des contrats à aussi bas prix que ceux qui sont consentis par l'Entente. Il est hors de doute au contraire que la survenance sur ce marché déjà si fortement prospecté et d'élasticité faible, de fabricants nouveaux, troublerait la stabilité assurée par la Convention et serait le prélude de nouvelles crises. Ne plus procéder à l'adaptation des ventes de quinine et des achats d'écorces, est ouvrir la porte à la spéculation et éliminer de l'ensemble homogène que forment les accords actuels, des éléments indispensables à la vitalité de l'accord des planteurs, le seul dont on peut concevoir le maintien dans l'hypothèse envisagée.

On conçoit donc volontiers, au terme de ces controverses, que la Société des Nations se soit refusée à prendre en considération les demandes de ceux qui souhaitaient la voir intervenir auprès du Gouvernement Hollandais. Son œuvre s'est limitée à l'étude des problèmes techniques posés par la malaria (1). Mais si, dans un ave-

(1) Il y aura grand intérêt à se reporter aux travaux de la Commission d'Hygiène. Nous signalons la publication C/N Malaria [212.1. mars 1934. La Commission du Paludisme de l'Organisation d'Hygiène de la S. D. N. L'œuvre de 10 ans d'existence.

L'œuvre de la Commission du Paludisme de la S. D. N. depuis 1930 par Ed. Sergent. Revue du Paludisme Mai 1939.

nir proche ou lointain, un organisme international se proposait de coordonner l'action de divers états et entreprenait avec des moyens puissants une lutte systématique contre le paludisme, il est certain que l'attitude du Kina-Bureau resterait inspirée par le souci de l'intérêt général et se traduirait par un concours effectif.

Et à l'intention de ceux qui resteraient sceptiques sur les buts de l'entente, pouvons-nous ajouter en manière de conclusion cette phrase de Gondard qui en appelle à des sentiments de stricte honnêteté. « Peut-on supposer, écrit-il, que le Gouvernement Hollandais aurait laissé engager sa signature dans une entreprise ayant pour but de prélever un véritable impôt sur la santé publique ? »

Nous n'avons pas caché, au long de cette étude, notre estime pour les résultats favorables acquis par l'organisation. Nous avons dit, toutefois, qu'il était logique d'en chercher la cause dans la politique de mesure que l'Entente s'était imposée comme règle. C'est ainsi que loin de généraliser systématiquement notre faveur, nous ne méconnaissons pas les abus possibles ; et cet ensemble des accords de la quinine nous permet de poser avec plus de précision le problème général des ententes et de déterminer en quelle mesure elles apparaissent comme désirables.

Il semble bien qu'il existe deux limites entre lesquelles la création et le maintien d'une entente doivent être poursuivis. L'une d'elles se présente quand les industriels d'une même profession ne retirent de leur activité qu'une « rémunération moyenne inférieure à la normale ». Les ententes doivent empêcher les professions de se ruiner, dit M. DETOEUF (1), et, ajouterons-nous, surtout s'il s'agit d'industries vitales, dont la disparition entraînerait de redoutables perturbations sociales.

Le même auteur pose comme seconde limite, « la pratique de cours rémunérateurs et raisonnables. Il ne faut pas que l'existence de l'entente soit un moyen facile de s'enrichir aux dépens des consommateurs. Les bénéfices des secteurs protégés par des ententes doivent être les bénéfices normaux des professions correspondantes ».

(1) Detoeuf A. — Le prix de revient dans l'Economie actuelle. Brochure n° du 2^{me} cycle de perfectionnement des méthodes de calcul des prix de revient. CEGOS. Paris 1941.

En fait, l'étude de nombreuses ententes, compte tenu d'excès possibles mais fort rares, montre que des décisions légales s'inspirant de ces critères ne feraient bien souvent qu'entériner ce qui se passe dans la réalité. L'entente se crée pour éviter la ruine des industries ; elle se rompt au contraire, si les adhérents jugent les prix officiels trop élevés et croient obtenir une augmentation de leurs ventes et de leurs profits en pratiquant des cours inférieurs. Il n'y a donc pas trop à redouter a priori qu'une entente abuse de sa position privilégiée. Les effets de la spéculation tiennent peu de temps devant les initiatives individuelles et les résultats permanents d'une concurrence légitime.

Est-ce à dire que l'Entente de la quinine soit à l'abri de toute critique qu'il s'agisse de son organisation interne ou qu'il s'agisse de sa politique ?

En réalité, les critiques possibles procèdent d'une seule et même cause. On peut penser, en effet, que la non participation de représentants étrangers tant à la *Kina-Overeenkomst* qu'à la gestion générale par l'intermédiaire du *Kina-Bureau* est regrettable. En se réservant le contrôle absolu des approvisionnements en quinine, les planteurs et les fabricants hollandais ont, certes, usé d'un droit légitime ; ils s'exposent toutefois à ces attaques dont nous avons montré qu'il n'était pas possible d'établir le bien fondé mais qu'on porte cependant lorsque se trouve mis en cause le « Trust hollandais ». Il y a là une manifestation de mécontentement qu'il serait aisé de faire disparaître sans difficulté aucune. La participation, même indirecte, - consultative par exemple - aux organes de Direction, de personnalités étrangères choisies parmi les membres de la Convention des Fabricants, sans apporter d'inquiétude aux représentants hollandais dont on admet parfaitement la prééminence, serait indiscutablement une satisfaction appréciée par les pays ainsi représentés (1). Une telle participation s'avère tout particulièrement utile quand il s'agit de fixer les directives générales, les prix, les méthodes de propagande. Sans doute, les fabricants

(1) Il serait heureux, en particulier, que les fabricants étrangers puissent présenter eux-mêmes leurs revendications. Il est juste toutefois d'ajouter que les fabricants hollandais ont toujours accompli cette mission avec la plus grande loyauté.

hollandais, parties à la Kina-Overeenkomst et membres du Kina-Bureau sont-ils en contact direct avec les fabricants non parties, sans doute soutiennent-ils le point de vue de ces derniers, mais il n'en reste pas moins qu'une prise de position légitime doit autant que possible pouvoir s'affirmer directement. Les planteurs et les fabricants hollandais sont solidaires d'une même monnaie, tandis que les manipulations monétaires de ces dernières années ont rendu parfois dangereuse, malgré les dispositions du Contrat, la détermination proportionnelle du prix. Ainsi les fabricants français ont subi au moment de la valorisation du franc en 1934-35 un abattement notable de leur quote part évaluée en francs français, alors même que les frais de fabrication et les frais généraux ne supportaient pas une diminution proportionnelle. On peut penser également que le contrôle des prix instauré dans les Etats de l'Europe risque de provoquer des difficultés d'aménagement des cours et des problèmes de péréquation qui seraient plus facilement résolus si la voix des fabricants directement intéressés à ces mesures pouvait se faire entendre.

Enfin, les problèmes de propagande soulèvent des questions de psychologie collective, de connaissance du public et supposent des directives différentes et des moyens d'action particuliers à chaque pays. Nul mieux que les fabricants étrangers, habitués à leur clientèle réciproque, n'est apte à conseiller en cette importante matière. Il serait donc souhaitable, croyons-nous qu'ils puissent participer officiellement à la direction de l'Entente à laquelle sont liés leurs propres intérêts.

La position de la France devant le problème de la quinine

M. GONDARD (1) qui a signé une excellente étude du marché de la quinine et à qui nous devons de nombreux emprunts, a très exactement posé cette question. Revenant sur les événements de la guerre mondiale 1914-18, cet auteur s'élève vigoureusement contre certaines assertions de presse selon lesquelles la Hollande eût risqué de priver les Alliés des quantités de quinine indispensables à nos armées des théâtres d'opérations extérieures. Faisant état d'un débat à la seconde chambre hollandaise, GONDARD prouve aisément que le Gouvernement hollandais maintiendrait toujours en dehors des moyens d'échange ou de pression un produit dont il connaît la grande importance sociale. Mais, poursuit l'auteur, « cette constatation ne peut suffire à elle seule pour éliminer toute trace d'inquiétude pour un pays qui comme la France a des besoins considérables. L'Insulinde, en effet, est-elle garantie contre toute atteinte à sa tranquillité ? La liberté des mers nous restera-t-elle assurée pour obtenir les écorces ». En se plaçant à ce seul point de vue, l'auteur affirme l'intérêt de la France à se rendre indépendante à moins que la découverte de nouveaux remèdes puisse apporter une autre solution. En conclusion, il

(1) Gondard H. — Loc. cit.

recommande donc la mise en œuvre d'une politique active du quinquina. Comme il sait la France incapable de lutter économiquement contre le quinquina néerlandais, dont le prix de revient resterait très nettement inférieur, il suggère la plantation et l'entretien de quelques jardins et surtout la constitution de stocks importants qui satisferaient aux besoins de trois ou quatre ans.

L'article de GONDARD a été écrit en 1927. On peut aujourd'hui rendre hommage à sa clairvoyance. S'il avait été constitué sur les points principaux de notre empire les importantes réserves dont parle cet auteur, la situation actuelle ne serait pas aussi angoissante. Car il n'est pas davantage possible, de faire parvenir aux fabriques françaises, les écorces, peu importantes d'ailleurs, de l'Indochine française que celles de Java.

Nous savons bien que des médicaments synthétiques contre le paludisme ont été découverts depuis lors, mais il n'apparaît pas que leur emploi soit à l'heure actuelle susceptible d'une généralisation comparable à celle de la quinine.

Ainsi donc, comme en 1927, la question est à reconsidérer. Elle a même pris de l'ampleur puisque la mise en valeur de notre empire et en particulier de l'A. O. apparaît au premier plan des préoccupations gouvernementales. Deux politique sont possibles. L'une volontairement ou nécessairement autarcique suivant laquelle l'état doit, à tout prix, sans considération pour les prix de revient, tenter de satisfaire ses propres besoins. Dans ce cas la culture peut être tentée sur certains points de l'empire en tablant sur des résultats d'échéance très lointai-

ne, des rendements imprévisibles dans leur ensemble, à des prix incontestablement supérieurs à ceux du quinquina indonésien. S'il apparaît que ces obstacles ne sont pas déterminants, les essais peuvent être effectués, mais une telle entreprise ne peut être actuellement le fait d'une initiative privée. La part du risque est trop considérable, les capitaux nécessaires trop importants, la situation des Néerlandais trop prédominante, pour faire d'une telle tentative autre chose qu'une affaire de gouvernement.

Si, au contraire, on peut prévoir à la fin du conflit actuel, une période de larges échanges internationaux, quel qu'en soit d'ailleurs le mode de règlement, il est certain que la France puisse aisément et économiquement s'approvisionner en écorces de quinquina. Les usines de fabrication de quinine qu'elle possède sur son territoire métropolitain peuvent non seulement satisfaire à ses besoins, mais aussi être une source appréciable d'affaires d'exportation. Et la mise en valeur de nos territoires coloniaux nous offre l'occasion de contrats particulièrement avantageux qui permettraient de parachever l'œuvre sanitaire entreprise.

Et, pour s'assurer une sécurité contre les défauts d'approvisionnement possibles, il paraît judicieux de prévoir la constitution de réserves à laquelle techniquement rien ne s'oppose (1).

(1) L'auteur croit devoir préciser que les opinions émises dans ces dernières pages ne représentent que son propre sentiment, en l'état actuel de la question et ne sauraient être en aucun cas considérées comme l'expression d'un groupe industriel quelconque.

N. de A. — Ayant essentiellement travaillé sur documents, nous ne croyons pas devoir insérer ici une notice de bibliographie générale. Il paraît cependant indispensable de mentionner Pr Perrot, E. Quinquina et Quinine, Paris 1926.

Bulletin de l'Organisation internationale d'Hygiène publique.
The Chemist and Druggist.

Vu : *Le Doyen,*
RIPERT

Vu : *Le Président de Thèse,*
PIROU

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
Gilbert GIDEL

